

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт управления бизнес-процессами и экономики

Кафедра экономики и управления в строительном комплексе

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой: доцент, к.э.н.

_____/С.Б. Глоба/

«__» _____ 2016 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.09.09 «Экономика и управление на предприятии (в строительстве)»

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ
ПО ИЗГОТОВЛЕНИЮ 3D-НАЛИВНЫХ ПОЛОВ**

Научный руководитель _____ доцент, к.э.н. И.А. Соломатина

Выпускник _____ О.В. Марьяшина

Нормоконтролёр _____ доцент, к.э.н. И.А. Соломатина

Красноярск 2016

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт управления бизнес-процессами и экономики

Кафедра экономики и управления в строительном комплексе

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой: доцент, к.э.н.

_____/С.Б. Глоба/

« ____ » _____ 2016 г.

ЗАДАНИЕ

НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ В ФОРМЕ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Студентке Марьяшиной Оксане Владимировне

Группа ЭА12-12 Специальность «Экономика и управление на предприятии
(в строительстве)»

1. Тема выпускной квалификационной работы: Экономическое обоснование создания предприятия по изготовлению 3D-наливных полов

2. Утверждена приказом по университету № _____ от _____

3. Руководитель ВКР к.э.н., доц. И.А. Соломатина каф. ЭУСК ИУБПиЭ СФУ

4. Исходные данные для ВКР: макроэкономические показатели развития экономики РФ и строительной отрасли, технология производства 3D-наливных потолков, прайс-листы предприятий-конкурентов

5. Перечень разделов ВКР, рассматриваемых в работе:

- организационно-экономическая и правовая характеристика ООО «Основа»;
- определение затрат и формирование доходов ООО «Основа»;
- инвестиционная оценка и обоснование финансовой устойчивости проекта создания в г. Красноярске предприятия по производству 3D-наливных полов.

Руководитель выпускной

квалификационной работы _____ доцент, к.э.н. И.А. Соломатина

Задание принял к исполнению _____

О.В. Марьяшина

« ____ » _____ 20__ г.

КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК
выполнения этапов
БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Наименование и содержание этапа	Срок выполнения	Примечание
1.Подбор литературы и первоначальное ознакомление с ней	20.04	
2. Составление предварительного варианта плана работы	21.04	
3.Изучение подобранной литературы, материалов практики	23.04	
4.Сбор и обработка фактического материала	26.04	
5. Составление уточненного плана	30.04	
6.Написание текста выпускной работы	01.05	
7.Доработка текста и печатание (переписывание) работы	21.05	
8. Оформление выпускной работы и предоставление ее на кафедру	26.05	
9. Нормоконтроль выпускной работы	03.06	
10. Предзащита выпускной работы	06.06	
11. Подготовка к защите выпускной квалификационной работы	13.06	

Руководитель выпускной квалификационной работы _____ доцент, к.э.н. И.А. Соломатина

Задание принял к исполнению _____

О.В. Марьяшина

РЕФЕРАТ

Выпускная бакалаврская работа по теме «Экономическое обоснование создания предприятия по изготовлению 3D-наливных полов» содержит 74 страницы текстового документа, 51 использованный источник, 14 рисунков, 41 таблицу.

КРЕДИТ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, ОЦЕНКА И АНАЛИЗ, ЛИКВИДНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ, РЕКОМЕНДАЦИИ.

Объект исследования - предприятие ООО «Основа». Актуальность темы состоит в том, что с увеличением темпов развития жилищного строительства, растет потребность в экологичных материалах, способных придать дизайну квартир индивидуальность.

Цель работы - выполнить экономическое обоснование создания предприятия по изготовлению 3D-наливных полов.

В первой главе дипломной работы дана организационно-экономическая и правовая характеристика создаваемого предприятия, выбрана стратегия развития создаваемого предприятия, выполнена оценка влияния внешней среды на развитие предприятия.

Во второй главе проведен анализ существующих технологий и оборудования для изготовления 3D-наливных полов и качественно обоснован выбор оборудования для их производства в качестве приоритетного направления развития создаваемого предприятия.

В третьей главе дается оценка эффективности создаваемого предприятия. Расчеты эффективности участия собственного капитала в проекте показали, что чистый дисконтированный денежный доход составляет 5 835,20 тыс. руб. Срок окупаемости 1,47 года.

Предприятию целесообразнее воспользоваться смешанной схемой финансирования: банковский кредит – 1 962 933 руб. и собственные средства – 2 944 399 руб.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ОСНОВА».....	6
1.1 Организационно-правовая характеристика и основная стратегия развития ООО «Основа»	6
1.2 Влияние внешней среды на создание и развитие стратегии хозяйственной деятельности предприятия.....	12
1.3 Маркетинг предприятия и план реализации стратегии развития предпринимательства	22
1.4 Организация производства и менеджмент предприятия	32
2 ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ООО «ОСНОВА»	39
2.1 Обоснование единовременных инвестиционных затрат на формирование внеоборотных и оборотных активов предприятия	39
2.2 Обоснование текущих затрат на производство и реализацию продукции	46
2.3 Формирование доходов предприятия	49
3 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОЦЕНКА И ОБОСНОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ В Г. КРАСНОЯРСКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ 3D-НАЛИВНЫХ ПОЛОВ	52
3.1 Инвестиционная оценка проекта создания предприятия.....	52
3.2 Анализ чувствительности инвестиционного проекта	60
3.3 Оценка финансовой устойчивости инвестиционного проекта	62
3.4 Основные финансово-экономические показатели развития предприятия	66
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	70
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	73

ВВЕДЕНИЕ

Строительство относится к числу ключевых, фондообразующих отраслей, во многом определяющих темпы развития экономики страны, решение важнейших социально-экономических задач.

Доля строительного комплекса в ВВП стабильно в течение десятилетий сохраняется на уровне 11 процентов.

В стране устойчиво наращивается объем вводимого жилья со среднегодовым темпом 5 процентов. Рост выпуска эффективных конкурентоспособных на мировом рынке строительных материалов устойчиво сохраняется в пределах 15 процентов в год.

От состояния производства строительных материалов, изделий и конструкций в значительной мере зависит жилищное строительство, поскольку в структуре стоимости строительно-монтажных работ доля строительных материалов в среднем составляет более 60 процентов. Это свидетельствует о том, что себестоимость жилья во многом зависит от цен на строительные материалы.

Производство строительных материалов призвано обеспечить застройщиков строительными материалами, учитывая изменения архитектурно-строительных систем, типов зданий и строительных технологий их возведения. Продукция отрасли должна обеспечить строительные и ремонтно-строительные организации качественными, экологичными и современными стройматериалами, изделиями и конструкциями.

Анализ рынка, на котором собирается работать компания, динамика спроса со стороны основных потребителей, объема продаж и цен у конкурирующих компаний позволяет определить наиболее эффективные пути достижения стратегических целей компании.

Динамика строительства является одним из ключевых индикаторов, по которым можно судить об общем прогрессе страны. Выпуск продукции строительного сектора следует за общеэкономической динамикой с некоторым

запаздыванием, учитывая временной шаг между улучшением экономической ситуации, принятием инвестиционных решений и их реализацией. В среднесрочной перспективе строительство имеет все шансы стать наиболее динамичной отраслью экономики, локомотивом прогресса, однако это зависит не только от объективных условий экономического развития, но и от действий региональных и местных властей.

Учитывая растущие объемы строительства, потребность в строительных материалах также будет увеличиваться.

С увеличением темпов развития жилищного строительства, растет потребность в экологических материалах, способных придать дизайну квартир индивидуальность.

Поэтому возникает актуальность предлагаемой темы дипломной работы.

Цель дипломной работы – выполнить экономическое обоснование создания предприятия по изготовлению 3D-наливных полов.

Для реализации цели дипломной работы поставлены следующие задачи:

- раскрыть организационно-правовую характеристику обосновать основную стратегию развития создаваемого предприятия;
- оценить влияние внешней среды на создание и развитие стратегии хозяйственной деятельности предприятия;
- раскрыть организацию производства и менеджмент создаваемого предприятия;
- выполнить анализ и выбор оборудования для изготовления 3D-наливных полов;
- выполнить инвестиционную оценку проекта создания предприятия и оценить его финансовую устойчивость;
- рассчитать основные финансово-экономические показатели развития создаваемого предприятия.

1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ОСНОВА»

1.1 Организационно-правовая характеристика и основная стратегия развития ООО «Основа»

Планируется создание предприятия по производству 3D-наливных полов в г. Красноярске.

Учредителем общества будет один человек, который также будет являться директором предприятия.

При выборе организационно-правовой формы создаваемого предприятия обычно руководствуются следующими аргументами:

- общество с ограниченной ответственностью является наиболее распространенной организационно-правовой формой среди малых и средних российских предприятий – более 77 процентов;
- учредителем общества может быть один человек;
- основное достоинство общества с ограниченной ответственностью заключается в том, что все участники общества с ограниченной ответственностью отвечают по своим обязательствам в пределах своих вкладов. Это отличает данную организационно-правовую форму от частного предпринимателя, поскольку частный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом [40];
- общество с ограниченной ответственностью продолжает существовать даже в том случае, если некоторые участники решили выйти из него, индивидуально обанкротились или умерли. Это не влияет на состояние общества в целом;
- возможно наследование бизнеса или его части;
- относительно простая процедура регистрации по сравнению с акционерными обществами [28].

Цель создания и функционирования предприятия:

- миссия ООО «Основа» – удовлетворение потребностей местного рынка в качественных отделочных материалах, а именно 3D-наливных полах.
- долгосрочные общие цели на прогнозный период развития предприятия:
 - а) завоевание и удержание в долгосрочной перспективе рыночной ниши в области производства и продажи 3D-наливных полов;
 - б) в течение первого года работы предприятия выйти на плановую загрузку производственной мощности.
- текущими целями предприятия являются следующие:
 - а) достижение окупаемости инвестиционных затрат в течение прогнозного периода;
 - б) поддержание хорошего финансового положения предприятия в течение срока реализации проекта [37].

В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и вырабатывать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении.

Исключительно важным становится осуществление такого управления, которое обеспечивает адаптацию фирмы к быстро меняющимся условиям ведения бизнеса. Ускорение изменений в окружающей среде, появление новых запросов и изменение позиции потребителя, возрастание конкуренции за ресурсы, интернационализация бизнеса, появление новых неожиданных возможностей для бизнеса, открываемых достижениями науки и техники, развитие информационных сетей, широкая доступность современных технологий, изменение роли человеческих ресурсов, а также ряд других причин привели к резкому возрастанию значения стратегического управления.

Не существует стратегии единой для всех компаний, так же, как и не существует единого универсального стратегического управления. В то же время есть некоторые основополагающие моменты, которые позволяют говорить о некоторых обобщенных принципах выбора и реализации стратегии развития и осуществления стратегического управления [32].

Факторы, формирующие стратегию, могут быть классифицированы на две группы:

1. внешние:

- состояние экономики (уровень занятости, инфляции, налогообложения и уровень деловой активности, экономический рост);
- социальные и политические процессы, государственное регулирование и гражданские права (интересы здравоохранения, равной оплаты за равный труд, влияние закрытия предприятий на местное сообщество и др.), природная среда и ресурсы, инфраструктура;
- привлекательность отрасли и условия конкуренции (рост рынков, технологические изменения, появление новых продуктов, силы конкуренции, экономика доходов, затрат и прибыли для отрасли, основные требования для конкурентного успеха);
- особые возможности и угрозы для компании;

2. внутренние:

- сильные и слабые стороны организации, ее способность к конкуренции;
- персональные амбиции, философия бизнеса и этические убеждения управляющих (субъективные факторы, которые могут иметь важное влияние на организационную стратегию);
- влияние разделяемых ценностей и культуры компании на стратегию (политика, ценности, традиции, способы поведения, которые могут существенно влиять на культуру организации).

Далее рассмотрен выбор стратегии развития создаваемого предприятия. На формирование стратегии предприятия оказывают влияние многие факторы. Взаимодействие этих факторов носит специфический характер для каждой отрасли и предприятия и всегда изменяется во времени [35].

Основными принципами выбора стратегии являются:

- рациональная стратегия должна содержать в себе три важные составляющие: основные цели или задачи деятельности, наиболее существенные правила или

процедуры, ограничивающие сферу деятельности, последовательность мероприятий, направленных на достижение целей;

– эффективные стратегии развиваются вокруг нескольких количественно ограниченных концепций и направлений, что придает им устойчивость и сбалансированность. Одни направления могут быть временными, другие сохраняются до конца реализации стратегии. При этом необходимо координировать деятельность таким образом, чтобы каждое направление было в должной мере обеспечено ресурсами независимо от соотношения «издержки/доходы»;

– стратегия имеет дело не только с непредсказуемыми, но зачастую и с неизвестными факторами. Суть процесса разработки стратегии состоит в том, чтобы выстроить позицию достаточно сильную и гибкую для обеспечения достижения поставленных целей [28];

– для каждого уровня управления необходимо разрабатывать свою стратегию. При этом должна быть четко определена соподчиненность стратегий, согласованность со стратегиями более высокого уровня. Неважно, как разработана стратегия, но крайне необходимо, чтобы учитывались выделенные обобщающие выводы.

Для того чтобы экономическая стратегия была эффективной, при ее разработке необходимо учитывать некоторые требования, к числу которых можно отнести:

- наличие четко сформулированных стратегических целей;
- стратегия должна быть достаточно гибкой, обеспечивая возможность влияния на внешнюю среду;
- стратегия будет эффективной в том случае, если она обеспечивает защиту позиций компании.

Существует множество типологий стратегий развития предприятия, которые достаточно близки по своему содержанию [39].

Применительно для создаваемого предприятия предлагается использовать типологию стратегий, основанную на модели: «продукт — рынок» И. Ансоффа.

Существуют четыре широкие альтернативы:

- проникновение на рынок — увеличение рыночной доли на старых рынках с помощью существующей продукции;
- освоение рынка — внедрение на новые рынки и новые сегменты рынка с помощью существующей продукции;
- разработка продукта — разработка новой продукции для обслуживания старых рынков.

Исходя из вышеизложенного и учитывая, что создается новое предприятие, но выпускающее существующую на рынке продукцию, основной стратегией развития предприятия выбирается стратегию проникновения на рынок согласно типологии стратегий И. Ансоффа [36].

Одной из основополагающих задач управления проектом является организация его финансирования, что подразумевает обеспечение проекта инвестиционными ресурсами. В их состав входят не только денежные средства, но и выражаемые в денежном эквиваленте прочие инвестиции, в том числе основные и оборотные средства, имущественные права и нематериальные активы, кредиты, займы и залоги, права землепользования (табл. 1.1).

Таблица 1.1 – Структура источников финансирования инвестиционных проектов

Наименование финансирования	Организационная структура источников
Собственные	- собственные инвестиционные ресурсы предприятий
Привлекаемые	- взносы, пожертвования, продажа акций, дополнительная эмиссия акций; - инвестиционные ресурсы инвестиционных компаний-резидентов, в том числе паевых инвестиционных фондов; - инвестиционные ресурсы страховых компаний-резидентов; - инвестиционные ресурсы негосударственных пенсионных фондов-резидентов.
Заемные	- банковские, коммерческие кредиты, бюджетные и целевые кредиты; - инвестиционные ресурсы иностранных инвесторов, включая коммерческие банки, Международные финансовые институты, институциональных инвесторов, предприятия

Одной из важнейших проблем при реализации инвестиционного проекта является его финансирование, которое должно обеспечить:

- реализацию проекта в проектируемом объеме;

- оптимальную структуру инвестиций и требуемых платежей (налогов, процентных выплат по кредиту);
- снижение риска проектов;
- необходимое соотношение между заемными и собственными средствами.

Система финансирования включает:

- источники финансирования проекта;
- формы финансирования.

Формы финансирования:

- собственные;
- привлекаемые;
- заемные.

Инвестиционные кредиты банков выступают как одна из наиболее эффективных форм внешнего финансирования инвестиционных проектов в тех случаях, когда компании не могут обеспечить их реализацию за счет собственных средств [42].

Инвестиционные кредиты являются, как правило, средне- и долгосрочными. Срок привлечения инвестиционного кредита сопоставим со сроками реализации инвестиционного проекта. При этом инвестиционный кредит может предусматривать наличие льготного периода, т.е. периода отсрочки погашения основного долга. Такое условие облегчает обслуживание кредита, но увеличивает его стоимость, так как процентные платежи исчисляются с непогашенной суммы долга [34].

Инвестиционные кредиты в российской практике оформляются, как правило, в виде срочной ссуды со сроком погашения в интервале от трех до пяти лет на основе составления соответствующего кредитного соглашения (договора). В ряде случаев на этот срок банк открывает заемщику кредитную линию.

Для получения инвестиционного кредита необходимо соблюдение следующих условий:

- подготовка для банка-кредитора бизнес-плана инвестиционного проекта. Бизнес-план инвестиционного проекта служит инструментом принятия решений по кредитованию проекта исходя из эффективности проекта и возможности возврата кредита;
- предоставление банку-кредитору исчерпывающей информации, подтверждающей устойчивое финансовое состояние и инвестиционную кредитоспособность заемщика;
- обеспечение контроля кредитора за целевым расходованием средств по кредиту, предназначенного для финансирования конкретного инвестиционного проекта, например, открытие специального счета, с которого денежные средства перечисляются только на оплату предусмотренных в бизнес-плане инвестиционного проекта капитальных и текущих затрат [41].

Долгосрочная эффективная работа любого предприятия, его экономический рост определяются правильным выбором стратегических ориентиров, позволяющих наилучшим образом реализовать потенциально-технический и человеческий капитал и другие ресурсы.

1.2 Влияние внешней среды на создание и развитие стратегии хозяйственной деятельности предприятия

Анализ внутренней и внешней среды – это очень важный для выработки стратегии организации и очень сложный процесс, требующий внимательного отслеживания происходящих в среде процессов, оценки факторов и установления связи между факторами и теми сильными и слабыми сторонами организации, а также возможностями и угрозами, которые заключены во внешней среде. Не зная, что происходит во внешнем окружении и, не развивая свои внутренние компетентные стороны, компания скоро начнет терять конкурентное преимущество, а затем может просто исчезнуть с рынка [36].

По оценке Минэкономразвития России, в феврале 2016 года произошла остановка спада экономической активности. Индекс ВВП с исключением

сезонности составил 0,02 процента к предыдущему месяцу против минус 0,1 в январе.

Положительную динамику с сезонной корректировкой показало промышленное производство в целом (за счет добычи полезных ископаемых и обрабатывающих производств). В годовом выражении, по оценке Минэкономразвития России, в феврале ВВП показал снижение на 0,6 процента, а с исключением фактора високосного года темп роста сохранился на уровне января 2016 года (минус 2,7 процента).

В промышленном производстве в целом с исключением сезонной и календарной составляющих после спада в ноябре-декабре, в январе восстановился рост, а в феврале он несколько замедлился (январь минус 0,3 процента, февраль минус 0,1 процента). Зафиксировано увеличение добычи полезных ископаемых (0,5 процента) и обрабатывающих производств (0,4 процента), в то время как производство электроэнергии, газа и воды сократилось (минус 1,7 процента).

По виду деятельности «Строительство», по оценке Минэкономразвития России, в феврале динамика с исключением сезонного фактора вновь показала положительное значение (1,0 процент) после спада в январе на 1,5 процента (ноябрь минус 0,7 процента, декабрь минус 0,1 процента). Производство продукции сельского хозяйства в феврале с исключением сезонности стабилизировалось после снижения в январе на 0,2 процента.

Безработица продолжает снижение и в феврале 2016г. ее уровень (с исключением сезонного фактора) составил 5,4 процента от рабочей силы (экономически активного населения). После продолжающегося с середины прошлого года периода спада второй месяц подряд отмечается рост реальной заработной платы с исключением сезонного фактора. Так, в феврале текущего года, по предварительным данным, рост составил 0,4 процента (в январе с учетом уточненных данных минус 1,1 процента).

Реальные располагаемые доходы с исключением сезонного фактора продолжают снижаться, хотя интенсивность снижения в феврале оказалась

ниже январской: сокращение в феврале 2016г. составило 0,7 процента после снижения на 1,2 процента в январе текущего года.

Экспорт товаров в феврале 2016г., по оценке, составил 20,8 млрд. долл. США (71,0 процент к февралю к 2015г.). Импорт товаров в феврале 2016г., по оценке, составил 12,9 млрд. долл. США (снижение на 17,0 процентов к январю 2015г.).

Положительное сальдо торгового баланса в феврале 2016г., по оценке, составило 7,9 млрд. долл. США, относительно февраля 2015г. снизилось на 42,6 процента.

По данным Росстата, в феврале 2016г. индекс потребительских цен составил 100,6 процента (в феврале 2015г. минус 102,2 процента).

По итогам 2015г. наблюдается снижение объема работ и услуг по виду деятельности «Строительство» относительно уровня соответствующего периода прошлого года. В целом за год объем строительства сократился на 7,0 процентов по отношению к уровню 2014г., причем падение в IV квартале несколько замедлилось до 4,4 процента (в I, II и III кварталах было, соответственно, 5,0 процентов, 8,3 процента и 10,4 процента).

Сокращение строительных объемов определяется отрицательной динамикой ввода зданий как жилого (спад на 7,5 процентов к уровню IV квартала предыдущего года), так и нежилого (спад на 29,1 процент) назначения. При этом в строительстве зданий нежилого назначения в отчетном квартале отмечено снижение во всех видах зданий, кроме учебных, где наблюдается рост на 7,4 процента. Наибольшее падение вводов отмечено в строительстве промышленных (на 52,9 процента), административных (на 41,1 процента) и коммерческих (на 36,7 процента) зданий.

В IV квартале 2015 года объем строительства зданий жилого и нежилого назначения составил 53,1 млн. кв. м, что меньше уровня аналогичного квартала 2014 г. на 13,4 процента (в предыдущем квартале отмечалось снижение на 1,4 процента, прежде всего, за счет зданий жилого назначения). В целом за январь-декабрь введено 137,0 млн. кв. м (рис. 1).

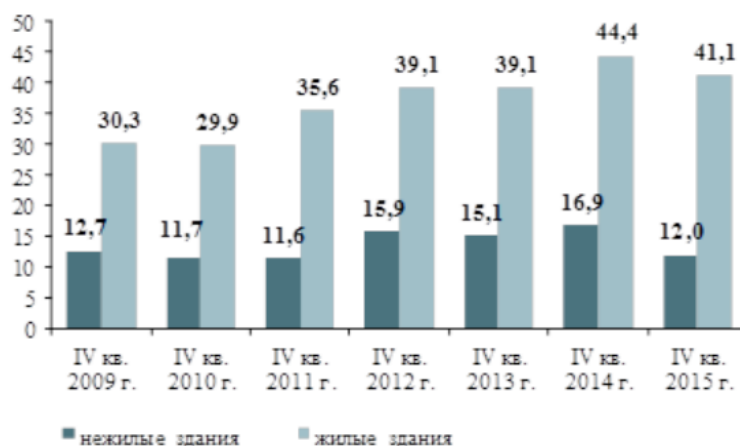


Рисунок 1 – Динамика объемов строительства зданий
жилого и нежилого назначения

В общей площади построенных зданий нежилые в IV квартале 2015 г. составляют 22 процента. В структуре зданий нежилого назначения традиционно преобладают здания коммерческого назначения (33,1 процента от общего объема введенной площади нежилых зданий). Доля учебных зданий составила 19,8 процента, сельскохозяйственных – 16,2 процента (рис. 2).



Рисунок 2 – Динамика жилищного строительства и объемов
строительных работ и услуг

Средняя стоимость строительства 1 кв. м общей площади отдельно стоящих жилых домов квартирного типа без пристроек, надстроек и встроенных помещений в IV квартале текущего года составила 39,1 тыс. рублей за кв. м (отмечен номинальный рост стоимости относительно IV квартала

2014г. на 1,4 тыс. руб. или на 3,6 процента), при этом снизилась средняя стоимость строительства в сельской местности – до 35,3 тыс. руб. за кв. м (на 2,4 процента меньше в номинальном выражении), а в городах и поселках городского типа она номинально выросла на 4,2 процента и составила 39,5 тыс. руб.

В IV квартале 2015г. отмечено снижение объемов вводимого жилья за счет бюджетных средств (97,9 процентов к аналогичному периоду предыдущего года), причем снижение произошло в основном за счет средств федерального бюджета (74,3 процента), в то время как строительство за счет бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов существенно выросло (на 16,8 процента больше, чем годом ранее), чем несколько компенсировало общее снижение показателя (рис. 3).

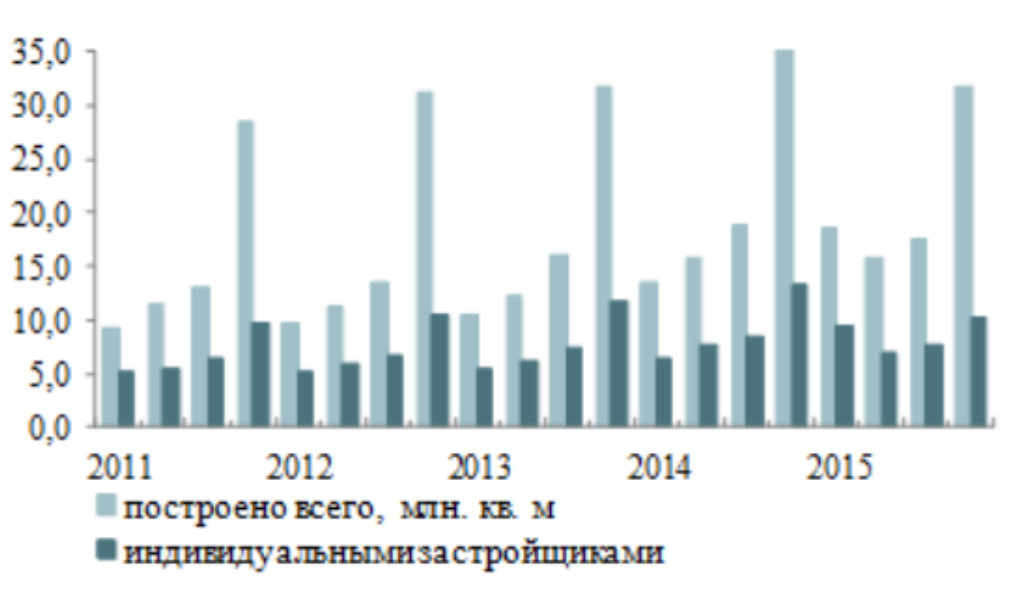


Рисунок 3 – Жилищное строительство

Объем работ в строительстве по Красноярскому краю в январе-декабре 2015г. составил 138,0 млрд рублей или 97,4 процента к соответствующему периоду прошлого года (Россия – 93,0 процента). В сфере жилищного строительства в крае введено 1302,4 тыс. кв. метров общей площади жилых домов, или 108,5 процента к январю-декабрю 2014г. (Россия - 99,5 процентов).

Уровень средней заработной платы в г. Красноярске отображен на рисунке 4.

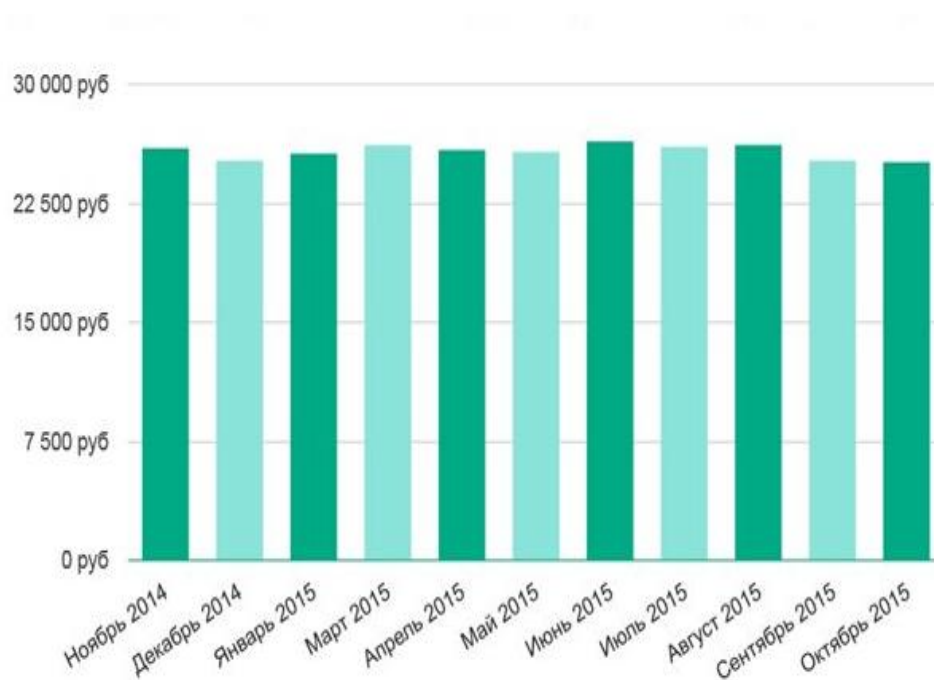


Рисунок 4 – Уровень средней заработной платы
в г. Красноярске за 2014-2015г.

Уровень доходов специалистов и рабочих в различных отраслях региона
отображен на рисунке 5.

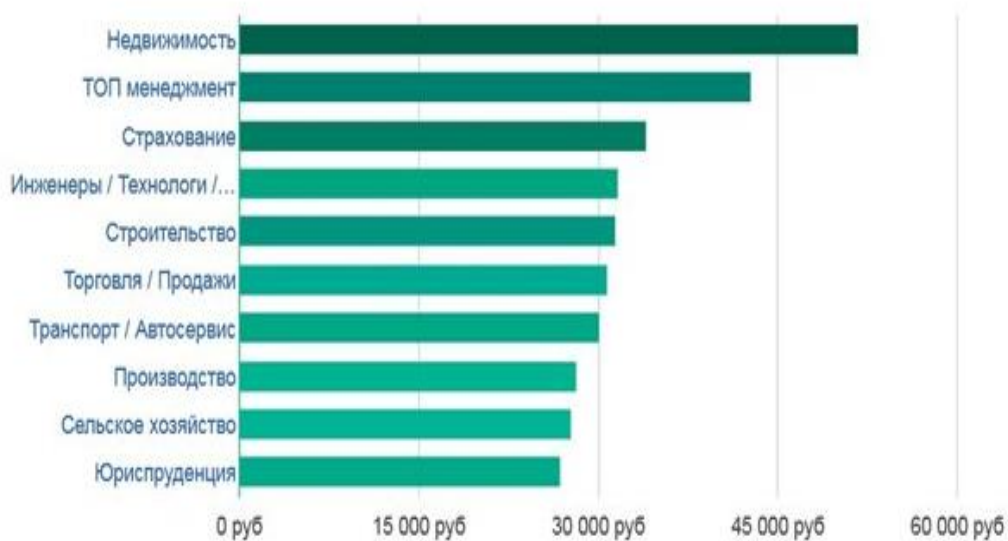


Рисунок 5 – Рейтинг отраслей по уровню
зарботной платы в г. Красноярске

Большое влияние на реализацию инвестиционного проекта оказывает уровень инфляции, величина ставки рефинансирования Центрального Банка РФ и ключевая ставка. Отмеченные данные будут отражены далее в денежных потоках инвестиционного проекта.

Ставка рефинансирования – инструмент денежно-кредитного регулирования, используемый Банком России для установления верхней границы процентных ставок на денежном рынке. Ставка рефинансирования является одной из процентных ставок, которые Банк России использует при предоставлении кредитов кредитным организациям.

1 января 2016г. понятие ставки рефинансирования не будет в большинстве актов Правительства РФ. Единственным исключением будут те документы, которые перечислены в федеральном законе. Понятие ставки рефинансирования займет термин «ключевая ставка Банка России».

Решение о данном изменении было принято Правительством РФ в 2015г. и закреплено в постановлении №13401 от 09.12.2015г., в котором также отражены правила использования ключевой ставки, начиная с 1 января 2016г. [39].

То есть, в дальнейшем изменение ставки рефинансирования будет происходить одновременно с изменением ключевой ставки Банка России на ту же величину, что определено Советом Директоров Банка России (Указание Банка России от 11.12.2015г. № 3894-У «О ставке рефинансирования Банка России и ключевой ставке Банка России»). Этим же решением определено, что с 1 января 2016г. самостоятельное значение ставки рефинансирования устанавливаться не будет.

Ключевая ставка с 18 марта 2016г. не изменилась и осталась на уровне 11 процентов годовых[44].

Основные итоги социально-экономического развития Красноярского края за январь-декабрь 2015г.

Индекс промышленного производства в январе-декабре 2015г. составил 98,9 процентов при среднем показателе по России в 96,6 процентов. При этом

объем отгруженной продукции промышленного производства в действующих ценах в отчетном периоде возрос до 1 4510,0 млрд рублей, или на 110 процентов по отношению к 2014г. (1 230,5 млрд руб.). Индекс цен производителей промышленных товаров в январе-декабре 2015г. составил 127,0 процентов, в том числе на внутренний рынок - 122,5 процентов, на экспорт - 137,3 процентов.

Сложившийся показатель промышленного производства обусловлен изменениями в основных промышленных видах деятельности:

- добыча полезных ископаемых - 99,6 процентов (Россия - 100,3 процентов);
- обрабатывающие производства - 97,9 процентов (Россия - 94,6 процентов);
- энергетика - 103,3 процента (Россия - 910,0 процентов).

На индексе производства обрабатывающих отраслей и промышленности в целом отразилось начавшееся в начале 2015 года проведение модернизации металлургического производства на Заполярном филиале ПАО «ГМК «Норильский никель». С исключением фактора – индекс промышленного производства в 2015г. составил 99,6 процентов.

По видам экономической деятельности в январе-декабре 2015г. сложились следующие основные тенденции. В добывающем секторе добыча нефти, включая газовый конденсат, в январе-декабре сохранилась на уровне 2014г. – 99,7 процентов, добыча газа природного и попутного выросла в 1,3 раза [42].

В обрабатывающем секторе положительными результатами характеризуется производство в обработке древесины и производстве изделий из дерева (край – 102,5 процентов, Россия – 96,6 процентов), производстве кокса, нефтепродуктов (край – 112,1 процентов, Россия – 100,3 процентов).

Инфляция на потребительском рынке края (сводный индекс потребительских цен) за декабрь 2015г. по краю сложилась на уровне 110,6 процентов (по отношению к декабрю 2014г.), что на 1,1 п.п. выше уровня аналогичного показателя прошлого года (109,5 процентов).

Краевой показатель инфляции сложился на 1,0 п.п. ниже среднего по регионам СФО (111,6 процентов) и на 2,3 п.п. ниже среднероссийского показателя (112,9 процентов).

По группам товаров (услуг) рост потребительских цен в крае составил: на продовольственные товары 112,0 процентов (Россия – 114,0 процентов), непродовольственные товары 112,0 процентов (Россия – 113,7 процентов), платные услуги - 106,9 процентов (Россия - 110,2 процентов).

По состоянию на 01 января 2016г. уровень зарегистрированной безработицы составил 1,3 процентов от численности экономически активного населения (на 01 января 2015 – 1,2 процента) и сложился на среднероссийском уровне (СФО – 1,7 процента, Россия – 1,3 процента).

Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника за январь-декабрь 2015г. составила 35 840,4 руб. и увеличилась по отношению к январю-декабрю 2014г. номинально на 4,9 процента, реально - снизилась на 7,0 процентов (Россия – 33 925,0 руб., номинально увеличилась на 4,6 процента, реально - снизилась на 9,5 процентов).

Среднедушевой денежный доход по итогам января-декабря 2015г. составил 27 034,2 руб. и к январю-декабрю 2014г., номинально увеличился на 9,0 процентов, реально – снизился на 3,3 процентов (Россия - 30 311,0 руб., номинально увеличился на 10,1 процентов, реально – снизился на 4,7 процентов).

Анализ строительной отрасли Красноярского края. Место отрасли в экономике и ее роль в общественном производстве определяются воздействием конечных результатов ее функционирования на экономическое и социальное развитие региона. Объемы производства, технический уровень и эффективность капитального строительства определяют эффективность других отраслей и всей экономики в целом.

Строительный комплекс Красноярского края представлен организациями, выполняющими общестроительные работы по возведению зданий, сооружению мостов, автомобильных дорог, тоннелей, магистральных и местных

трубопроводов, линий связи и электропередачи, монтажных, электромонтажных и отделочных работ, а также организациями, осуществляющими производство строительных материалов и конструкций.

По состоянию на 01 января 2015г. в Красноярском крае зарегистрировано 7810 организаций, относящихся к строительному комплексу, включая подрядные организации, проектно-изыскательские предприятия, проектные институты. Численность работников строительного комплекса составляет 80 тыс. чел., в том числе: в строительной отрасли - 66,8 тыс. человек; в промышленности по производству строительных материалов - 10,7 тыс. чел.; в проектных организациях - 2,5 тыс. чел. Средний возраст рабочих специальностей в строительной отрасли края составляет 35-40 лет.

Рост производства базовых строительных материалов также связан с реализацией крупных инвестиционных проектов в крае и ростом объемов ввода объектов жилищного строительства.

К особенностям строительной индустрии Красноярского края следует отнести высокую степень обеспеченности потребностей территории строительными материалами местного производства, высокий уровень концентрации производства почти на всех основных рынках строительных материалов и наличие на рынке края строительных корпораций, включающих в себя, кроме строительных подразделений, заводы по производству изделий крупнопанельного, монолитно-каркасного домостроения.

Выпуск строительных материалов и изделий не только в полном объеме обеспечивает потребности Красноярского края, но и позволяет реализовывать продукцию на рынках других субъектов Российской Федерации.

Проведя анализ социально-экономического положения России и строительной отрасли г. Красноярска можно сделать вывод, что экономическая обстановка в стране не стабильна. В работе необходимо это учесть при выборе загрузки оборудования, формировании рыночной цены на продукцию и объеме выпуска продукции.

1.3 Маркетинг предприятия и план реализации стратегии развития предпринимательства

Наливные 3D полы – новейшая технология производства напольных покрытий. Существует огромный выбор всевозможных цветов, а также материалов, благодаря чему данный метод обустройства пола настолько востребован и популярен. Схема наливного пола с 3D эффектом изображена на рисунке 6.

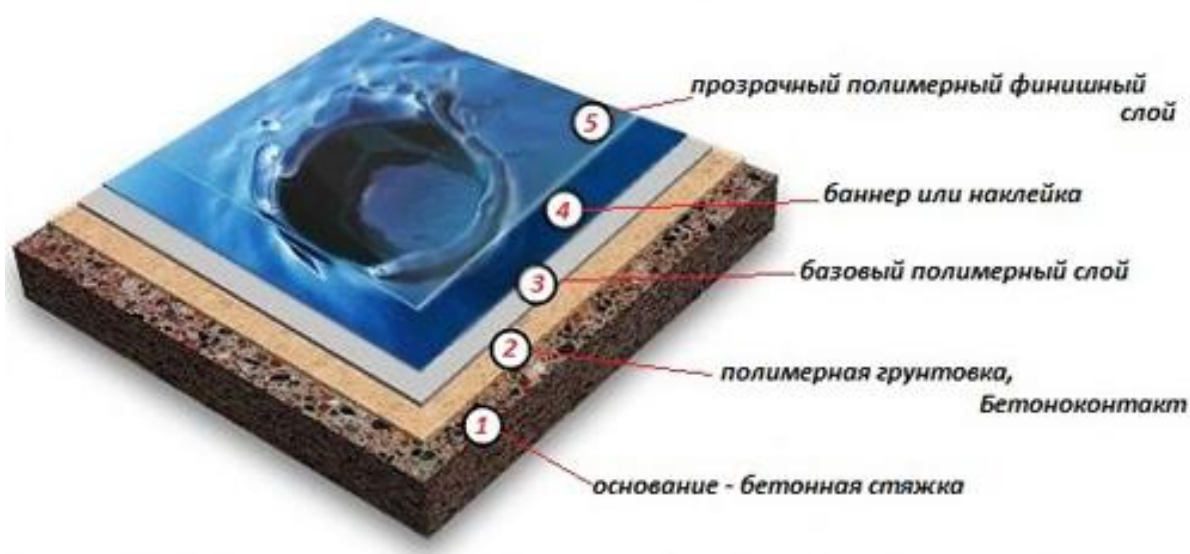


Рисунок 6 – Наливной пол с 3D эффектом

Подобные полы очень красивы, помимо этого они обладают замечательными эксплуатационными характеристиками, среди которых можно выделить:

- простейший уход. Благодаря отсутствию мелких пор, незначительных трещин и прочих зазоров покрытие становится практически невосприимчивым к грязи, жидкости и разнообразным химическим веществам. Эти 3D полы смогут выдержать продолжительное воздействие хлора или других абразивных веществ. Процесс уборки при этом значительно упрощается и перестает занимать большое количество времени;
- экологичность. Известно, что наливные полы 3D имеют структуру, как у камня. Именно поэтому от данного покрытия не идут испарения или

неприятные запахи;

- высочайшая прочность, длительный срок службы. Если соблюдать все правила установки, тогда заливной пол сможет надолго сберечь все свойства. Цвет, гладкость, блеск – все это останется надолго. Кроме того, каблуки, шпильки, грязь или тяжелая мебель никак не смогут нарушить внешний вид или целостность покрытия.

Наливные полы были изобретены сравнительно недавно. Сначала их укладывали только в крупных торговых центрах, гостиницах или офисах. Если напольное покрытие использовали в квартирах, то исключительно в туалете или ванной, и это было огромной ошибкой.

В действительности, 3D полы возможно использовать в каких угодно помещениях. Сейчас подобные напольные покрытия можно увидеть не только в отелях, государственных учреждениях, кафе или банкетных залах. Они распространились и на стандартные малогабаритные квартиры, дачи, даже загородные дома. Благодаря неповторимым внешним свойствам они решают огромное количество дизайнерских проблем в помещении:

– с помощью правильно подобранных цветов и рисунков возможно визуально увеличить пространство в небольших квартирах;

подобный пол становится настоящей изюминкой интерьера в большом фойе или зале: с помощью имитации каменной или деревянной текстуры и благодаря наличию огромного количества разных материалов можно сделать из обычного пола уникальное произведение искусства;

– в разных стилевых направлениях, а особенно классицизме, хай-теке и абстракционизме, часто используют полы 3D, технология которых позволяет реализовать даже наиболее невероятные фантазии дизайнеров или владельцев дома; многие люди реализуют собственный творческий потенциал именно с помощью данного покрытия;

– подобному полу под силу все - даже реклама, его часто применяют как необычный информационный стенд или галерею; огромное количество компаний придают помещению законченный вид с использованием данного

напольного покрытия, простой логотип под ногами привлекает огромное внимание, а учитывая возможности современных 3D технологий, он становится воплощением невероятного полета дизайнерской мысли;

– широчайшие возможности наливного пола предоставляют возможность применять в качестве рисунка собственные фотографии или фотообои, подобные изображения превращаются в центральное звено интерьера во многих домах и офисах, уже давно интерьер начали подбирать под цвет пола.

Долговечность и красота покрытия напрямую зависят от правильности выполнения работ по заливке покрытия. Сама технология состоит из нескольких стадий:

1. изготовление основы для покрытия. Чаще всего ею становится бетонная стяжка, которая должна иметь идеальную поверхность, без трещин, скосов и ям. Наименьший уклон или неровность может стать причиной возникновения трещин и вздутий;
2. соблюдение всех требований обработки черновой основы перед нанесением наливного пола. Основу надо очистить от пыли, песка и грязи. Чтобы между полом и основой было хорошее сцепление, надо последнюю обработать грунтовкой;
3. контроль влажности основы. Данный этап нельзя игнорировать, иначе результатом будут просто выброшенные на ветер денежные средства. Нужно минимизировать уровень влажности, иначе полимер просто не сможет скрепиться с основой, а сам наливной пол покроется трещинами;
4. если для создания рисунка используются фотообои или наклейки, тогда их необходимо приклеивать на основу с предельной точностью. Перед заливкой полимера надо дополнительно их разгладить. Если рисунок будет сделан красками, тогда после высыхания поверхность надо дополнительно обработать грунтовкой;
5. покрытие надо замешивать миксером. Нельзя выполнять эти действия вручную;
6. смесь для наливного пола надо выработать на протяжении часа. Если площадь

покрытия довольно большая, тогда желательно разделить ее на несколько отдельных площадок и заливать их по очереди. Дополнительно надо позаботиться о специализированной обуви для данных работ, чтобы не допустить отпечатков и следов. Толщина материала должна составлять не больше 5 мм. Получить эту толщину очень просто, если черновая поверхность будет идеально гладкой и ровной;

7. все последующее выравнивание необходимо осуществлять специализированными инструментами, чтобы не образовывались пузырьки. Этот материал имеет такую структуру, что выравнивается он самостоятельно, однако надо обязательно орудовать валиком, чтобы создать безупречную поверхность;

8. Последней является дополнительная заливка пола лаком.

Эта технология предусматривает строгое соблюдение временных рамок на всех стадиях работы. При соблюдении технологии процесс установки пола займет примерно две недели. Время нанесения уменьшается или увеличивается в зависимости от сложности и техники нанесения рисунка. Если его необходимо наносить вручную, тогда данная стадия становится наиболее продолжительной.

Для запуска предприятия по производству 3D наливных полов необходимо следующее оборудование:

1. угловая шлифовальная машина (рис. 7);



Рисунок 7 – Угловая шлифовальная машина Makita 9555HN

2. промышленный пылесос (рис. 8);



Рисунок 8 – Промышленный пылесос BORT BSS-1335-Pro

3. мозаичная шлифовальная машина (рис. 9);



Рисунок 9 – Мозаичная шлифовальная машина AIR 100 S2

Машины этой модели отличаются высокой производительностью (в 3-5 раз выше, чем у западных аналогов) и качеством выполнения работ. Имеют улучшенный дизайн и высокие потребительские качества. Благодаря укороченной базе, машина более компактна и манёвренна по сравнению с другими моделями. Эта модификация получила регулировку, позволяющую выставлять шлифовальную траверсу относительно обрабатываемой поверхности. Ограждение инструмента является регулируемым и съёмным, что позволяет легко очищать планшайбу после работы, а износостойкий резиновый уплотнитель ограждения обеспечивает плотное прилегание к обрабатываемой поверхности.

4. аэрационный валик для устранения пузырьков воздуха;



Рисунок 10 – Аэрационный валик (игольчатый)

Служат для работы с самовыравнивающимися составами и смесями (наливными полами). Игльчатые валики не только полностью заменяют выравнивающий шпатель, но и выполняют дополнительные функции:

- выдавливают и лопают пузырьки воздуха (если этого не сделать, то выходя из смеси пузырек может образовать раковину);
- дополнительно перемешивают и крошат фракции состава, если плохо была перемешана смесь.

Для удобства и легкости работы в ручке валика имеется полость для присоединения телескопического стержня, что позволяет работать на больших площадях.

5. шпатель боковой;



Рисунок 11 - Шпатель боковой

Боковой шпатель предназначен для распределения состава в труднодоступных местах.

6. шпатель широкий;



Рисунок 12 - Шпатель широкий

7. вкладыши, подошвы с шипами;



Рисунок 13 – Подошвы с шипами STAYER «PROFI»

Подошвы STAYER «PROFI» для наливных полов, 25мм, используются для установки наливных полов, бетонной стяжки. Подошвы выполнены из мягкого, но прочного материала. Строение подошв предусматривает надежное крепление к ноге человека. Длина шипов 25 мм.

8. ракля, с регуляторами высоты;



Рисунок 14 – Ракля «Pajarito»

Ракля - профессиональный шпатель для идеального распределения саморастекающихся, наливных смесей. В зависимости от состава, вязкости и требуемого расхода смеси предназначено специализированное, зубчатое, сменное полотно из стали или резины. Величина зубцов соответствует необходимому расходу материала.

Что касается материалов для устройства наливных полов, то потребуются следующие:

- эпоксидный грунт;
- шпатлевка и кварцевый песок;
- эпоксидная эмаль;
- цветной принт;
- прозрачный наливной пол.

Самыми популярными сегодня являются наливные полы марки Основит, Старатели, Vergauf, Терта, Перфекта российского производства. Все материалы, производимые данными компаниями, имеют сертификаты и отвечают техническим требованиям ГОСТа. Это гарантирует не только нормальный процесс укладки, но и прекрасный конечный результат.

Компания «Наливной», по адресу: 117630, г. Москва, ул. Ак. Челомея,

12/19 предлагает продажу материалов для устройства наливных полов с доставкой по регионам России. Прайс-лист имеется на сайте компании: www.nalivnoj.ru (табл. 1.3).

Таблица 1.3 – Норма расхода сырья и материалов на 1 кв. м наливного 3D пола

Наименование	Норма расхода, кг/кв. м	Цена, руб./кг
Эпоксидный грунт	0,3	327
Шпатлевка	0,5	245
Эпоксидный наливной пол	1,1	264
Эпоксидная эмаль	0,3	297
Цветной принт	1	1 500
Прозрачный наливной пол	0,9	385

В нынешних сложных экономических условиях основной проблемой на предприятиях является сбыт продукции и его устойчивость. Как привлечь клиента к продукции предприятия? Как определить тенденции рынка и спрогнозировать спрос, цены и, в целом, — свое будущее? Как активно воздействовать на клиентов и конкурентов и управлять рынком? Создание системы маркетинга на предприятии позволяет решить эти и множество других вопросов именно силами предприятия.

Для получения ответов на эти вопросы были проведены исследования. Конкуренцию создаваемому предприятию составляют 5 компаний г. Красноярск:

- «ПолимерЛаб» (ул. Маерчака, д.3, оф. 307);
- «СибПромПол» (пер. Афонтовский, 7);
- «СибСтройЦентр» (ул. Маерчака, д.3);
- «Сколелит» (ул. Полтавская, д. 38);
- «ПолимерПол» (ул. Вокзальная, д. 12).

Для того, чтобы жители города знали и понимали, что на рынок заходит новое предприятие по производству 3D-наливных полов, предполагается потратить 300 000 руб. на рекламу. Основным направлением затрат будет:

- наружная реклама: 5 баннеров по 40 тыс. руб. каждый;
- электронная рассылка 25 тыс. руб.;

- реклама на радио 50 тыс. руб.
- реклама в газете 5 тыс. руб.;
- промоакции 5 тыс. руб.;
- рекламная продукция с эмблемами предприятия 15 тыс. руб.

Объектом налога является прибыль, полученная налогоплательщиком. Налоговой базой признается денежное выражение прибыли, подлежащей налогообложению. Прибыль, подлежащая налогообложению, определяется нарастающим итогом с начала года. Если в отчетном (налоговом) периоде получен убыток в данном периоде налоговая база признается равной нулю.

Налоговым периодом признается календарный год. Отчетные периоды: первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года. Отчетные периоды для налогоплательщиков, исчисляющих ежемесячные авансовые платежи: месяц, два месяца, три месяца и так далее до окончания календарного года.

При определении налоговой базы имущество, признаваемое объектом налогообложения, учитывается по его остаточной стоимости, сформированной в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета, утвержденным в учетной политике организации. Налоговым периодом признается календарный год. Отчетными периодами признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

В 2016 г. ставка налога на прибыль составляет 20 процентов. При этом часть налога, исчисленная по ставке в размере 2 процента, зачисляется в федеральный бюджет, а часть налога, исчисленная по ставке в размере 18 процентов, зачисляется в бюджеты субъектов РФ.

Налогоплательщиками налога на прибыль признаются Российские организации и иностранные организации, которые осуществляют деятельность в РФ через постоянные представительства и (или) получают доходы от источников в РФ.

С 2016г. общие тарифы страховых взносов не изменятся и их суммарный процент будет равен 30.

Из анализа коммерческих банков, можно сделать вывод о том, что для инвестирования нового производства на ООО «Основа» более предпочтительными являются условия кредитования ПАО «Сбербанк» (табл. 1.4).

ПАО «Сбербанк» предлагает наиболее выгодные условия кредитования малого и среднего бизнеса. Ставка по кредиту в данном случае составит 22 процента годовых, возможна отсрочка платежа. Сумма кредита будет определена в главе 2 на срок 2 года.

Таблица 1.4 - Процентные ставки по кредитам коммерческих банков

Наименование Банка	Виды предоставляемых кредитных продуктов	Процентные ставки по кредитам, предоставляемым юридическим лицам (% годовой)	Порядок и условия оплаты процентов по кредитам
ОАО «Сбербанк»	Кредит до 48 месяцев	22-24	Оплата процентов – ежемесячно
ОАО «Росбанк»	Кредит, кредитная линия, овердрафт	24,15-27,55 (зависит от суммы кредита)	Оплата процентов – ежемесячно
ОАО «ВТБ 24»	Кредит, кредитная линия, овердрафт	25-29	Оплата процентов – ежемесячно
ОАО «Банк Стандарт»	Кредит, кредитная линия, овердрафт	24-26	Оплата процентов – ежемесячно

Подводя итоги можно сделать вывод, что выхода на рынок сбыта, на первоначальном этапе, цены на 3D наливные полы установлены с учетом среднерыночных цен на аналогичную продукцию, но не выше цен поставщиков-конкурентов.

1.4 Организация производства и менеджмент предприятия

Для того чтобы открыть предприятие по производству 3D наливных полов необходимо помещение для офиса и склада. Рассмотрев расположение конкурентов на карте г. Красноярска можно сделать вывод, что целесообразно разместить офис в Советском районе, либо Кировском. Так как предприятие

ООО «Основа» планирует занять большую нишу на рынке сбыта, то запланировано открыть два офиса.

Необходимое оборудование отображено в таблице 1.5.

Таблица 1.5 – Оборудования для устройства наливных полов

Наименование	Поставщик оборудования	Стоимость, руб.
Угловая шлифовальная машина	ООО «Эльдорадо», г. Красноярск	3 629
Промышленный пылесос	ООО «Ситилинк», г. Красноярск	7 590
Мозаичная шлифовальная машина	ООО «Техногенерация», г. Москва	57 333
Шпатель боковой	Сеть строительных супермаркетов «LEROY MERLIN», г. Красноярск	880
Шпатель широкий	Сеть строительных супермаркетов «LEROY MERLIN», г. Красноярск	618
Вкладыши, подошвы с шипами	ООО «Союзкраска», г. Москва	450
Ракля, с регуляторами высоты	Сеть строительных супермаркетов «LEROY MERLIN», г. Красноярск	4 183

Баланс рабочего времени составляется с целью выявления резервов роста производительности труда за счет более рационального использования фонда рабочего времени и определения численности рабочих.

Баланс рабочего времени состоит из двух разделов:

- ресурсы рабочего времени;
- использование рабочего времени.

В разделе ресурсов рабочего времени отражаются следующие показатели:

- календарный фонд рабочего времени;
- неявки в связи с праздничными и выходными днями;
- табельный фонд рабочего времени;
- неявки в связи с очередными отпусками;
- максимально возможный фонд рабочего времени.

Таким образом, из 365 календарных дней, 248 – рабочие, 117–выходные.

Производственный календарь на 2017 г. с праздничными и выходными днями составлен, согласно ст. 112 ТК РФ и Приказа Минздравсоцразвития РФ «Об утверждении порядка исчисления нормы рабочего времени на определенные календарные периоды времени (месяц, квартал, год) в

зависимости от установленной продолжительности рабочего времени в неделю».

Таким образом, анализ баланса рабочего времени позволяет выявить причины целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени. Безусловным резервом увеличения фонда рабочего времени является ликвидация прогулов и простоев. Причинами как целодневных, так и внутрисменных простоев могут быть: поломка оборудования, отсутствие работы, нехватка сырья и материалов.

Режим работы принят 5 рабочих дней в неделю по 8 часов, количество рабочих дней предприятия в году с учетом выходных и праздничных дней 1968 часа (табл. 1.6).

Таблица 1.6 – Плановый баланс рабочего времени предприятия на 2017г.

Показатели	Всего в год
Календарный фонд рабочего времени	365
Количество нерабочих дней	119
в том числе: праздничных	14
Выходных	105
Номинальный фонд времени, дн.	246
Планируемые невыходы на работу, дн.	40
в том числе: дополнительные или очередные отпуска	36
Болезни	4
Число явочных дней в году	206
Продолжительность рабочего дня в соответствии с законодательством, ч.	8
Сокращение рабочего дня в соответствии с законодательством, ч	1
в том числе в праздничные дни	3
Эффективный фонд рабочего времени одного рабочего, ч	1645

Коэффициент списочной численности работников равен отношению 1968 часа к 1645 часов = 1,196.

Не менее важным этапом анализа использования рабочего времени является изучение конкретных причин внутрисменных потерь рабочего времени и выявление резервов увеличения сменного рабочего времени. Сокращение средней продолжительности рабочего дня свидетельствует о наличии внутрисменных потерь рабочего времени.

Количество рабочих мест предприятия определяется в соответствии с нормами обслуживания технологических постов линии, трудоемкости изготовления, а также с учетом совмещения профессий и взаимозаменяемости.

Для производства наливных полов трудовой ресурс, а точнее производственный персонал предприятия и административно – управленческий. При отборе персонала используется несколько видов критериев: квалификационные, устанавливаемые нормативной документацией определенной отрасли или организации; объективные, констатирующие соответствие реальных достижений оцениваемых претендентов некоторым количественным и качественным показателям.

В таблице 1.7 отображены категория, численность персонала предприятия и заработная плата в месяц.

Таблица 1.7 – Персонал предприятия

Категории работников	Численность явочная, чел.	Коэффициент списочной численности	Численность списочная, чел.	Месячная заработная плата, руб.	Расходы на заработную плату, руб./год	Страховые взносы (30%), руб.	Итого ФОТ, руб.
Директор	1	1,196	1,196	45 000	646 030	193 809	839 840
Главный бухгалтер	1	1,196	1,196	42 000	602 962	180 889	783 850
Менеджер по продажам	2	1,196	2,393	35 000	1 004 936	301 481	1 306 417
Основные производственные рабочие	9	1,196	10,767	32 000	4 134 595	1 240 378	5 374 973
Дизайнер	1	1,196	1,196	35 000	502 468	150 740	653 209
Замерщик	1	1,196	1,196	22 000	315 837	94 751	410 588
Кладовщик	1	1,196	1,196	22 000	315 837	94 751	410 588
Уборщица	2	1,196	2,393	20 000	574 249	172 275	746 524
Охранник	1	1,196	1,196	20 000	287 125	86 137	373 262
Итого	19		23		8 384 039	2 515 212	10 899 251

Так как предприятие является малым и имеет небольшое количество работников, то экономически нецелесообразно нанимать дополнительных работников, если они будут загружены не полностью. Поэтому при формировании штатного расписания предприятия принято решение о заключении трудовых договоров с работниками предприятия, в которых

предусмотрены доплаты за работу в сверхурочное время и в праздничные дни, что нашло отражение при формировании базовых окладов работников.

Также предприятию необходимо приобрести транспортные средства для передвижения рабочих на объекты и погрузчик (рис. 13) для погрузки, транспортировки, штабелирования различных грузов на закрытых площадках.

Транспортный налог за 2016г. такого автомобиля составляет 435 руб.

Проведя анализ рынка погрузчиков можно сделать вывод, что самым оптимальным будет электропогрузчик JAC. Он отлично подходит для больших и для маленьких помещений, для просторных и таких, где проходы довольно узкие. В помещении, где работает электропогрузчик, должна быть предусмотрена хорошая вентиляция.

Пути следования электропогрузчика должны быть четко разграничены и свободны, покрытие прочное без неровностей.



Рисунок 15 - Электропогрузчик JAC

Поставщиком погрузчика является компания ТД «Техник», г. Челябинск.
Характеристики данного погрузчика отображены в таблице 1.9.

Таблица 1.9 – Характеристики электропогрузчика JAC

Наименование	Показатель
Высота подъема, м	3
Грузоподъемность, т	1,5
Год выпуска	2016г.
Масса погрузчика, т	2,95
Потребляемая мощность, кВт	Перемещение 8/подъем 5
Емкость батареи, А/ч	400
Стоимость, руб.	550 000

Помещения, как было принято решение, будут сниматься в аренду:

- офисное помещение в Советском районе (мкрн «Взлетка» и мкрн «Северный»;
- офисное помещение в Кировском районе (район проспекта имени газеты «Красноярский рабочий»);
- производственно-складское помещение в промышленной зоне г. Красноярска (Северное Шоссе, ул. Семафорная, Сплавучасток и др.).

На основании данных сайтов о сдаче недвижимости в аренду произведена выборка объектов, предоставленная в таблицах 1.6-1.7.

Таблица 1.6 – Офисная недвижимость в Советском районе под сдачу в аренду

Дата экспозиции объекта	Адрес	Площадь, кв. м	Цена, руб./кв. м	Контактное лицо
10.06.2016	Красноярск, Советский район, ул. Взлетная, д. 5 ст 1	27,9	700	241-42-14, Светлана
04.06.2016	Красноярск, Советский район, ул. Водопьянова	40	625	8-908-202-43- 75, Анастасия
10.06.2016	Красноярск, Советский район, ул. 78 Добровольческой Бригады, д. 12	56	700	8-967-612-90- 58, Армен
28.05.2016	Красноярск, Советский район, ул. 9 Мая, д. 5	39,4	650	8-391-250-32- 96 Сергей
Среднерыночная ставка арендной платы, округленно			670	

Таблица 1.7 – Офисная недвижимость в Кировском районе под сдачу в аренду

Дата экспозиции объекта	Адрес	Площадь, кв. м	Цена, руб./кв. м	Контактное лицо
08.06.2016	Красноярск, Кировский район, ул. Шелковая, 10	27	500	272-56-43, Катерина
01.06.2016	Красноярск, Кировский район, пр. Красноярский рабочий, 140	62	400	288-82-08, Марина
09.06.2016	Красноярск, Кировский район, пр. Красноярский рабочий	20	400	253-77-22, Михаил
08.06.2016	Красноярск, Кировский район, пр. Красноярский рабочий	45	420	254-58-95, Империял Холдинг
Среднерыночная ставка арендной платы, округленно			430	

Таким же образом рассчитана среднерыночная ставка арендной платы и для производственно-складского помещения (табл. 1.8).

Таблица 1.8 – Производственно-складская недвижимость на окраинах (в промзонах) г. Красноярск под сдачу в аренду

Дата экспозиции объекта	Адрес	Площадь, кв. м	Цена, руб./кв. м	Контактное лицо
04.06.2016	Красноярск, Советский район, ул. Северное шоссе	180	150	262-62-52, а/н Риф-2000
01.06.2016	Красноярск, Свердловский район, ул. Сплавучасток, д. 61	200	140	213-12-41, а/н Красноярсккнига
09.06.2016	Красноярск, Ленинский район, ул. 26 Бакинских комиссаров	200	160	258-61-06, Федор
Среднерыночная ставка арендной платы, округленно			150	

Исходя из проведенного анализа рынка аренды коммерческой недвижимости, можно сделать выводы о стоимости аренды помещений для создания предприятия.

2 ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ И ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ООО «ОСНОВА»

2.1 Обоснование единовременных инвестиционных затрат на формирование внеоборотных и оборотных активов предприятия

Расчеты выполняются в номинальных ценах, то есть с учетом инфляции. Размер инфляции принят на основании прогнозов агентства прогнозирования экономики (АПКОН), как среднее значения между прогнозами на 2017-2023 года [45].

Таблица 2.1 – Прогнозы инфляции

Год	Среднее значение, %	Минимальное значение, %	Максимальное значение, %
2017	8,6	6,6	10,6
2018	6,8	5,8	7,8
2019	6,2	5,2	7,2
2020	6,5	5,5	7,5

В расчетах денежных потоков принята равномерная условная инфляция. Срок расчета проекта рассчитан исходя из срока службы оборудования – на 7 лет. Таким образом, в таблице 2.2 представлена динамика инфляции с 2017г. по 2023г.

Таблица 2.2 – Динамика инфляции по годам реализации

Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Динамика инфляции, %	7	7	7	7	7	7	7	7
Индекс инфляции	1	1,07	1,07	1,07	1,07	1,07	1,07	1,07
Базисный индекс инфляции	1	1,07	1,14	1,23	1,31	1,40	1,50	1,61

Планируемый объём изготовления 3D-наливных полов составляет 30 кв. м в день, но с учетом недозагрузки в 95%, объем производства составит 27 кв. м в день, а в первый год, с учетом недозагрузки 80% – 24 кв. м в день.

Для выхода на рынок сбыта на первоначальном этапе цены на 3D-наливные полы установлены с учетом среднерыночных цен на аналогичную продукцию, но

не выше цен поставщиков-конкурентов. В таблице 2.3 рассчитана выручка от реализации продукции.

Таблица 2.3 – Расчет суммы выручки в прогнозных ценах

Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Объем реализации, кв. м	0	5 429	6 107	6 107	6 107	6 107	6 107	6 107
Цена реализации, руб.	4550	4868,5	5209,3	5573,9	5964,1	6381,6	6828,3	7306,3
Выручка от реализации, тыс. руб.	0	26 429	31 813	34 040	36 423	38 973	41 701	44 620

Выручка представляет собой совокупность денежных поступлений за определенный период от результатов деятельности предприятия, и является основным источником формирования его собственных финансовых ресурсов. Доходами от обычных видов деятельности являются выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

В первой главе при выборе поставщиков оборудования для производства и устройства 3D-наливных полов был проведён маркетинговый анализ по изучению рынка продажи оборудования. Основной целью маркетингового исследования, то есть сбора информации – являлись: цена, ёмкость рынка, спрос, отзывы покупателей на это оборудование, организация материально-технического снабжения, организация сервиса.

Нормативный срок службы оборудования, исходя из амортизационной группы, к которой оно принадлежит (4 группа) – 7 лет, то есть норма амортизации 14,286% в год.

Под капитальными вложениями понимается покупка оборудования для производства и транспортные средства. Амортизационные отчисления – отчисления части стоимости основных фондов для возмещения их износа. Амортизационные отчисления включаются в издержки производства или обращения. Производятся всеми коммерческими организациями на основе установленных норм и балансовой стоимости основных фондов, на которые начисляется амортизация. Амортизация начисляется равными долями в течении срока использования оборудования.

Затраты перечислены в таблице 2.4, где и представлен размер амортизационных отчислений.

Таблица 2.4 – Расчет капитальных вложений

Наименование	Количество	Цена, руб.	Стоимость, руб.	Амортизационная группа	Норма амортизации, %	Размер амортизационных отчислений
Угловая шлифовальная машина	3	3 629	10 887	4	14,286	1 555
Промышленный пылесос	3	7 590	22 770	4	14,286	3 253
Мозаичная шлифовальная машина	3	57 333	171 999	4	14,286	24 571
Электропогрузчик JAC	1	550 000	550 000	4	14,286	78 571
Автомобиль LADA Granta	3	383 900	1 151 700	4	14,286	164 529
Итого			1 907 356		14,286	272 479

Так как срок эксплуатации оборудования равен 7 годам, то продолжительность жизненного цикла проекта определяется в среднем на 7 лет.

Расчет амортизации оборудования приведен в формулах (1) и (2):

$$Na = 1/n * 100\% = 1/7 * 100\% = 14,286\% \quad (1)$$

$$A = Na * C \text{ (первонач.)}, \quad (2)$$

где Na – годовая норма амортизации;

n – период полезного использования, лет;

A – годовая сумма начисленной амортизации, руб.;

C (первонач.) – первоначальная стоимость объекта основных фондов, руб.

Для начала производства необходимо помещение площадью 100 кв. м для складирования сырья и материалов и два офиса для менеджеров по работе с клиентами.

Расчет арендной ставки по районам города рассчитан в последнем пункте первой главы. Исходя из полученных данных, произведен расчет годовой арендной платы за помещения в таблице 2.5. Офисные помещения укомплектованы офисной мебелью. По условиям аренды арендатор обязан внести авансовый платеж за первый месяц.

Таблица 2.5 – Расчет арендной ставки

Наименование	Площадь, кв. м	Арендная ставка, руб.	Аренда в месяц, руб.	Аренда в год, руб.
Офисное помещение в Советском районе	40	670	26 800	321 600
Офисное помещение в Кировском районе	40	430	17 200	206 400
Производстве нно-складское помещение на окраинах города	100	150	15 000	180 000

Снабжение материалами и сбыт готовой продукции в основном должны основываться на долгосрочные договоры с соответствующими организациями. Поэтому перед реализацией проекта необходимо заручиться их поддержкой в форме долгосрочного соглашения.

Производственная программа предприятия должна быть обоснована расчетами материальных, топливных, энергетических ресурсов, необходимых для ее выполнения. При этом учитываются, их потребность на планируемый объем производства, на ремонтно-эксплуатационные нужды, на строительство и техническое перевооружение производства, а также, при необходимости, на прирост материальных запасов.

Обоснование потребности в топливе, электроэнергии на технологические нужды, для работы внутризаводского транспорта осуществляется исходя из объемов производства и выполняемых работ и фактических норм расхода электроэнергии, учитывающих повышение уровня эксплуатации и использования энергетического оборудования, снижения внутризаводских потерь.

Необходимо рассчитать стоимость производственного запаса. Цель создания производственных запасов на предприятии – обеспечение бесперебойности производственного процесса между поставками продукции, а

также в случаях непредвиденной задержки поставки или резкого роста спроса на изготавливаемую из данного сырья продукцию.

В таблице 2.6 приведен расчет стоимости производственных запасов для начала работы предприятия.

Таблица 2.6 – Расчет стоимости производственных запасов предприятия

Материальные затраты	Среднесуточная потребность	Цена, руб.	Норма запаса, дни	Норма текущего запаса, руб.	Норма страхового запаса, руб.	Производственный запас, руб.
Эпоксидный грунт	8,9	327	20	58 271	29 136	87 407
Шпатлевка	14,9	245	20	72 765	36 383	109 148
Эпоксидный наливной пол	29,7	264	20	156 816	78 408	235 224
Эпоксидная эмаль	8,9	297	20	52 925	26 463	79 388
Цветной принт	29,7	700	20	415 800	207 900	623 700
Прозрачный наливной пол	23,8	365	20	173 448	86 724	260 172
Итого				930 026	465 013	1 395 039

Потребность в материальных ресурсах определяется по укрупненным видам материалов в натуральном выражении. Основой расчета потребности являются нормы расхода материалов, топлива, электроэнергии в расчете на единицу или однородную группу конкретных изделий, оказываемых услуг, с учетом планируемого предприятием снижения норм расхода важнейших видов материальных ресурсов.

Так как планируется создание предприятия с организационно правовой формой «Общество с ограниченной ответственностью» и одним учредителем, то оплата услуг по регистрации организации составит 25 000 руб. Также для начала работы предприятия необходимо заключить договор аренды помещения с арендодателем – 1 000 руб., получить заключение Государственной противопожарной службы – 35 000 руб.

По договору аренды, предприятие вносит предоплату за 1 месяц аренды помещений – 59 000 руб. (с учетом инфляции на 2017г.). Из опыта запуска проектов известно, что для успешного начала деятельности предприятию необходимо провести так называемую «стартовую рекламную кампанию». В

данном проекте на стартовую рекламную кампанию предполагается потратить 300 000 руб. Основным направлением затрат будет:

- наружная реклама: 5 баннеров по 50 тыс. руб. каждый;
- электронная рассылка 25 тыс. руб.;
- реклама на радио 50 тыс. руб.
- реклама в газете 5 тыс. руб.;
- промоакции 5 тыс. руб.;
- рекламная продукция с эмблемами предприятия 15 тыс. руб.

В таблицах 2.7–2.9 произведен расчет расходов будущих периодов, дебиторской задолженности и нематериальных активов, для расчета инвестиций в проект.

Таблица 2.7 – Расходы будущих периодов, руб.

Наименование	Стоимость
Договор с арендодателем	1 000
Стартовая рекламная компания	300 000
Регистрация предприятия	25 000
Заключение Государственной противопожарной службы	35 000
Итого	361 000

Таблица 2.8 – Дебиторская задолженность, руб.

Наименование	Стоимость
Предоплата по договору аренды за 1 месяц	59 000
Авансовые платежи заработной платы (1/2 мес.), руб.	485 925
Итого	544 925

Авансовые платежи заработной платы приняты за половину месяца с учетом инфляции на 2017 г.

В таблице 2.10 приведен расчет инвестиционных затрат, необходимых для начала успешной работы предприятия.

Таблица 2.10 – Сумма инвестиционных затрат, руб.

Наименование затрат	Стоимость
1. Основные фонды, в том числе	2 707 356
- Здание (альтернативная стоимость)	0
- производственное оборудование	205 656
- транспортные средства	1 701 700

а) электропогрузчик JAC	550 000
б) автомобиль LADA Granta (3 шт.)	1 151 700
- хозяйственный инвентарь	650 000
- офисная техника:	150 000
а) ноутбуки (5 шт.)	125 000
б) принтер	25 000
2. Прирост оборотных средств, в том числе	2 300 964
- Производственный запас	1 395 039
- Расходы будущих периодов	361 000
- Дебиторская задолженность	544 925
3. Нематериальные активы	0
Итого	5 008 320

Таким образом общая сумма потребности в инвестиционных затратах составляет 5 008 320 руб. Из них 2 707 356 руб. – это основные фонды, 2 300 964 руб. – оборотные средства.

В таблице 2.11 рассчитана ликвидационная стоимость объектов.

Таблица 2.11 – Ликвидационная стоимость объектов, тыс. руб.

Показатель	Здания	Машины, оборудование	Всего
Рыночная стоимость оборудования через 7 лет	-	191	191
Затраты на приобретение в начале жизненного цикла	-	1 907	1 907
Начислено амортизации	-	1 907	1 907
Остаточная стоимость на шаге ликвидации	-	0	0
Затраты на ликвидацию	-	9,5	9,5
Операционный доход (убыток)	-	181,2	181,2
Налоги (20%)	-	36,2	36,2
Чистая ликвидационная стоимость в текущих ценах	-	145,0	145,0

Ликвидационная стоимость объекта – это денежная сумма, которую владелец предприятия имеет возможность получить при ликвидации предприятия и отдельной продаже его активов. В конце проекта предполагается продажа основных средств и оборотных активов.

Количество рабочих мест предприятия определяется в соответствии с нормами обслуживания технологических постов линии, трудоемкости изготовления, а также с учетом совмещения профессий и взаимозаменяемости.

2.2 Обоснование текущих затрат на производство и реализацию продукции

Так как предприятие является малым и имеет небольшое количество работников, то экономически нецелесообразно нанимать дополнительных работников, если они будут загружены не полностью. Поэтому при формировании штатного расписания предприятия принято решение о заключении трудовых договоров работниками предприятия, в которых предусмотрены доплаты за работу в сверхурочное время и в праздничные дни, что нашло отражение при формировании базовых окладов работников (табл. 2.12).

Таблица 2.12 – Расчет фонда оплаты труда в ценах 2016г.

Категории работников	Численность явочная, чел.	Коэффициент списочной численности	Численность списочная, чел.	Месячная заработная плата, руб.	Расходы на заработную плату, руб./год	Страховые взносы (30%), руб.	Итого ФОТ, руб.
Директор	1	1,196	1,196	45 000	646 030	193 809	839 840
Главный бухгалтер	1	1,196	1,196	42 000	602 962	180 889	783 850
Менеджер по продажам	2	1,196	2,393	35 000	1 004 936	301 481	1 306 417
Основные производственные рабочие	9	1,196	10,767	32 000	4 134 595	1 240 378	5 374 973
Дизайнер	1	1,196	1,196	35 000	502 468	150 740	653 209
Замерщик	1	1,196	1,196	22 000	315 837	94 751	410 588
Кладовщик	1	1,196	1,196	22 000	315 837	94 751	410 588
Уборщица	2	1,196	2,393	20 000	574 249	172 275	746 524
Охранник	1	1,196	1,196	20 000	287 125	86 137	373 262
Итого	19		23		8 384 039	2 515 212	10 899 251

Стоимость электроэнергии, израсходованной в год предприятием составляет 199 тыс. руб. (табл. 2.13).

Таблица 2.13 – Затраты на электроэнергию, потребляемую лампами дневного света

Потребляемая мощность в час, кВт	Тариф, руб. за 1 кВт·час	Итого затрат в час, руб.	Итого затрат в год, руб.
40	3,35	134	220 430

В таблице 2.14 произведен расчет затрат предприятия на воду.

Таблица 2.14 – Годовые затраты предприятия на пользование холодной и горячей водой на хозяйственные нужды

Вид услуг	Расход воды, куб. м в месяц	Тариф, руб./куб. м	Итого затрат в год, руб.
Холодное водоснабжение	25	9,92	2 976
Горячее водоснабжение	20	13,88	3 331
Итого			6 307

Расходы по тепловой энергии в виде отопления. Стоимость 1 кв. м. отапливаемого помещения составляет 15 руб. в месяц. Затраты, необходимые для обогрева помещений суммарной площадью 180 кв. м, рассчитывается: площадь 180 кв. м * 15 руб. = 2 700 руб./мес. (табл. 2.15).

Длительность отапливаемого периода в соответствии с условиями договора – 8 месяцев в году: с 15 сентября по 15 мая.

Таблица 2.15 – Расходы по тепловой энергии в виде отопления

Площадь отапливаемого помещения, кв. м	Тариф на отопление, руб.	Итого расходов на отопление в месяц, руб.	Итого расходов на отопление в год, руб.
180	15	2 700	21 600

Годовые расходы на отопление составляют $3\,750 * 8 = 30\,000$ руб.

Далее в таблице 2.16 произведен расчет расходов на топливо для трех легковых автомобилей.

Таблица 2.16 – Расходы на топливо для автомобилей

Ежемесячный расход топлива, л	Стоимость топлива, руб./л	Итого расходов в месяц, руб.	Итого расходов в год, руб.
105	34,7	3 643,5	43 722

Цена на топливо принята как среднерыночная стоимость по автозаправочным станциям г. Красноярска.

В таблице 2.17 в соответствии с данными предыдущих таблиц рассчитаны затраты на материальные нужды. В составе текущих затрат

предусмотрены коммерческие и расходы на общехозяйственные нужды – 5 и 3% от выручки от оказания услуг соответственно – приняты по рекомендации предприятия-продавца оборудования и данным предприятий-конкурентов.

Таблица 2.17 – Материальные затраты, тыс. руб.

Материальные затраты	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Эпоксидный грунт	641	686	734	785	840	899	962
Шпатлевка	800	857	916	981	1 049	1 123	1 201
Эпоксидный наливной пол	1 725	1 846	1 975	2 113	2 261	2 420	2 589
Эпоксидная эмаль	582	623	667	713	763	817	874
Цветной принт	4 574	4 894	5 237	5 604	5 996	6 416	6 865
Прозрачный наливной пол	1 908	2 042	2 185	2 337	2 501	2 676	2 864
Электроэнергия	641	686	734	785	840	899	962
Отопление	800	857	916	981	1 049	1 123	1 201
Холодная и горячая вода	1 725	1 846	1 975	2 113	2 261	2 420	2 589
Топливо	582	623	667	713	763	817	874
Аренда	4 574	4 894	5 237	5 604	5 996	6 416	6 865
Итого	11 342	12 136	12 985	13 894	14 867	15 908	17 021

В составе коммерческих расходов предусмотрены затраты на поддерживающую рекламу. К общехозяйственным расходам относятся затраты на:

- канцелярские товары;
- оплату телефонов сотрудников и самого предприятия;
- фирменную одежду;
- транспортные расходы;
- удаление отходов производства.

Себестоимость продукции – это стоимость используемых в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат.

В основе расчета полной себестоимости лежат следующие расходы:

- материальные затраты, включающие стоимость таких компонентов, как сырье и материалы, детали, комплектующие изделия и т.д.;

- амортизация основного оборудования и основных средств;
- заработная плата работников, участвующих в процессе производства;
- отчисления из начисленной заработной платы: так называемые пенсионные, социальные и страховые взносы;
- прочие затраты.

В таблице 2.18 рассчитана себестоимость продукции по годам реализации проекта.

Таблица 2.18 – Смета затрат на производство продукции в прогнозных ценах, тыс. руб.

Элемент затрат	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Материальные затраты	11 342	12 136	12 985	13 894	14 867	15 908	17 021
Затраты на оплату труда	8 971	9 599	10 271	10 990	11 759	12 582	13 463
Отчисления на социальные нужды (страховые взносы, 30%)	2 691	2 880	3 081	3 297	3 528	3 775	4 039
Амортизация	292	312	334	357	382	409	438
Прочие расходы, в том числе:	2 114	2 545	2 723	2 914	3 118	3 336	3 570
Итого затрат	25 410	27 472	29 395	31 452	33 654	36 010	38 530

Предполагается, что снижения себестоимости за счет совершенствования технологии по годам реализации проекта не будет.

2.3 Формирование доходов предприятия

Для внедрения на предприятии производства и устройства 3D-наливных полов будет необходимо привлечь заемные средства. Для выбора более выгодных условий кредитования проанализированы процентные ставки по кредитам основных коммерческих банков, расположенных на территории г. Красноярска.

Кредит определен как 40% от общей суммы инвестиций, 60% – это собственные средства (накопления) руководителя.

Из анализа коммерческих банков, можно сделать вывод о том, что для инвестирования предприятия ООО «Основа» более предпочтительными

являются условия кредитования ПАО «Сбербанк». Кредит планируется взять сроком на 2,5 года, под 22% годовых.

График погашения кредита рассчитан в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – График погашения кредита, руб.

Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	Итого
Величина кредита	2 003 328				2 003 328
Погашение кредита		801 331	801 331	400 666	2 003 328
Выплата процентов		343 571	175 291	24 541	543 403
Итого затрат		1 144 902	976 622	425 206	2 546 731

В конце проекта предполагается продажа основных средств и оборотных активов.

Собственный капитал формируется за счет собственных накоплений руководителя ООО «Основа», с дальнейшим внесением его в уставный капитал предприятия.

Денежный поток – разница между доходами и издержками предприятия. Цель анализа денежных потоков – это, прежде всего, анализ финансовой устойчивости и доходности предприятия. Его исходным моментом является расчет денежных потоков, прежде всего, от операционной (текущей) деятельности.

Денежный поток характеризует степень самофинансирования предприятия, его финансовую силу, финансовый потенциал, доходность.

Ниже проведен расчет денежного потока от инвестиционной деятельности (табл. 2.20) и финансовой деятельности (табл. 2.21) предприятия с 2016 г. по 2023г.

Таблица 2.20 – Расчет денежного потока от инвестиционной деятельности для оценки эффективности проекта, руб.

Показатель		Значение показателя по годам расчетов, тыс. руб.								2023 г. в прогноз-ных ценах
		2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.	
Нематериальные активы	з									
	п									

Здания	з									
	п									
Оборудование и транспортные средства	з	1 907	0	0	0	0	0	0	0	0
	п	0	0	0	0	0	0	0	144	233
Хозяйственный инвентарь		650								
Офисная техника		150								
Расходы будущих периодов	з	361								
	п		361							
Дебиторская задолженность	з	545								
	п		545							
Производственный запас	з	1 395								
	п								1 395	2 240
Сальдо денежного потока		5 008	906						1 540	2 473

Таблица 2.22 – Расчет денежного потока от финансовой деятельности предприятия, тыс. руб.

Показатель	Значение показателя по шагам расчета							
	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Собственный капитал	3 005							
Долгосрочные кредиты	2 003							
Краткосрочные кредиты								
Погашение задолженности		801	801	401				
Выплата процентов		344	175	25				
Итого	5 008	1 145	976	426				

В случае успешной реализации проекта возможно расширение производственной мощности предприятия.

3 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОЦЕНКА И ОБОСНОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ В Г. КРАСНОЯРСКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ 3D-НАЛИВНЫХ ПОЛОВ

3.1 Инвестиционная оценка проекта создания предприятия

Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поиска источников финансирования. Эффективность участия в проекте определяется с целью проверки реализуемости инвестиционного проекта и заинтересованности в нем всех его участников. Эффективность инвестиционного проекта оценивается в течение расчетного периода, охватывающего временной интервал от начала проекта до его прекращения.

Инвестиционные проекты можно оценивать по многим критериям - с точки зрения их социальной значимости, по масштабам воздействия на окружающую среду, по степени вовлечения трудовых ресурсов и т.п. Однако центральное место в этих оценках принадлежит эффективности инвестиционного проекта.

Предлагается оценивать следующие виды эффективности:

- эффективность проекта в целом;
- эффективность участия в проекте.

Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поиска источников финансирования. Эффективность участия в проекте определяется с целью проверки реализуемости инвестиционного проекта и заинтересованности в нем всех его участников. Эффективность инвестиционного проекта оценивается в течение расчетного периода, охватывающего временной интервал от начала проекта до его прекращения.

Денежный поток инвестиционного проекта – это зависимость от времени денежных поступлений и платежей при реализации проекта, определяемая для

всего расчетного периода. Денежный поток состоит из потоков от отдельных видов деятельности: денежного потока от операционной деятельности; денежного потока от инвестиционной деятельности; денежного потока от финансовой деятельности.

В качестве основных показателей, используемых для расчетов эффективности инвестиционных проектов, используются: чистый дисконтированный доход; внутренняя норма доходности; индекс доходности; срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход (NPV) – это разница между инвестиционными затратами и будущими поступлениями, приведенными в эквивалентные условия.

Для признания проекта эффективным с точки зрения инвестора необходимо, чтобы NPV проекта был положительным, при сравнении альтернативных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с большим значением ЧДД (при выполнении условия его положительности).

Внутренняя ставка доходности (Internalrateofreturn, IRR) является наиболее сложным показателем оценки эффективности инвестиционных проектов. Она характеризует уровень доходности конкретного инвестиционного проекта, выражаемый дисконтной ставкой, по которой приводится к настоящей стоимости инвестиционных затрат.

Для оценки эффективности инвестиционного проекта значение ВНД необходимо сопоставлять с нормой дисконта E . Инвестиционные проекты, у которых $ВНД > E$, имеют положительный ЧДД и поэтому эффективны. Проекты, у которых $ВНД < E$, имеют отрицательный ЧДД и потому неэффективны.

Сроком окупаемости с учетом дисконтирования называется продолжительность периода от начального момента до «момента окупаемости с учетом дисконтирования». Моментом окупаемости с учетом дисконтирования называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после

которого текущий чистый дисконтированный доход ЧДД становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Индекс доходности (Profitabilityindex, PI) позволяет соотнести объем инвестиционных затрат с предстоящим чистым денежным потоком по проекту. Для реализации могут быть приняты инвестиционные проекты только со значением показателя индекса доходности выше единицы.

Индекс рентабельности – относительный показатель эффективности инвестиционного проекта и характеризует уровень доходов на единицу затрат, то есть эффективность вложений – чем больше значение этого показателя, тем выше отдача денежной единицы, инвестированной в данный проект. Данному показателю следует отдавать предпочтение при комплектовании портфеля инвестиций с целью максимизации суммарного значения NPV.

Условия принятия проекта по данному инвестиционному критерию следующие:

- если $PI > 1$, то проект следует принять;
- если $PI < 1$, то проект следует отвергнуть.

Оценка эффективности проекта ведется по двум видам потоков: от операционной деятельности и инвестиционной деятельности без учета схемы финансирования проекта.

Далее рассчитаем ставку дисконтирования, которая используется для оценки эффективности вложений. С экономической точки зрения ставка дисконтирования - это норма доходности на вложенный капитал, требуемая инвестором.

Поэтому от значения ставки дисконтирования зависит принятие ключевых решений, в том числе при выборе инвестиционного проекта. Расчет будем вести кумулятивным методом. Он подразумевает оценку определенных факторов, порождающих риск недополучения запланированных доходов.

При построении ставки дисконта по данному методу за основу берется безрисковая норма доходности, а затем к ней добавляется норма доходности за риск инвестирования в данный проект. Исходя из этих предложений при

расчете ставки дисконтирования необходимо учесть так называемую «премию за риск». Соответственно формула расчета ставки дисконтирования будет выглядеть следующим образом:

$$R_n = R_{\text{реальн}} + R_{\text{инфляц.}} + R_{\text{риски}}, \quad (3)$$

где R_n - ставка номинальная (дисконтирования);

$R_{\text{реальн.}}$ - реальная ставка дохода;

$R_{\text{инфляц}}$ - инфляционные факторы риска;

$R_{\text{риски}}$ - рискованные премии по различным факторам.

Для принятия того или иного показателя в качестве реальной ставки доходности необходимо определиться, какой актив возможно считать безрисковым (реальным). К подобным активам следует относить такие инструменты, которые удовлетворяют некоторым условиям:

- доходности по которым определены и известны заранее;
- вероятность потери средств в результате вложений в рассмотренный актив минимальна;
- продолжительность периода обращения финансового инструмента совпадает или близка со «сроком жизни» оцениваемого проекта.

Реальную ставку дохода будем определять исходя из ставки доходов по долгосрочным правительственным облигациям. Этот выбор обусловлен тем, что долгосрочные правительственные облигации характеризуются очень низким риском, связанным с неплатежеспособностью, и высокой степенью ликвидности. Кроме того, при определении ставки дохода по этому виду ценных бумаг учитывается долговременное воздействие инфляции. Долгосрочные (а не краткосрочные) облигации используются для того, чтобы обеспечить возможность сопоставления с инвестициями в собственный капитал предприятия, обычно осуществляемыми инвесторами на схожий период времени.

Обоснование выбора премий за риск:

- руководящий состав: На предприятии присутствует квалифицированный управленческий резерв, поэтому риск 2%;

- размер предприятия – наиболее очевидное преимущество, которое имеет крупное предприятие, заключается в относительно более легком доступе к финансовым рынкам при необходимости привлечения дополнительных ресурсов, а также большая стабильность бизнеса, по сравнению с малыми конкурентами. Так как предприятие относится к малым предприятиям, то риск у него не высок и составляет 2%;
- финансовая структура. Расчеты показали, что предприятие будет иметь достаточно высокую рентабельность производства, поэтому премию за риск можно взять в размере 1%;
- диверсификация товарная и территориальная. Так как продукция предприятия направлена на удовлетворение спроса местного рынка и ассортимент товаров небольшой, то риск вложения в производство не высок и составляет 1%.
- диверсификация клиентуры. Предприятие ориентировано на достаточно широкий круг заказчиков, число которых постоянно растет, премию за риск примем в размере 1%;
- уровень и прогнозируемость прибыли. Рентабельность деятельности предприятия высокая и выявлена тенденция ее последующего роста. Ставка премии за риск равна 2%;

Подводя итог вышесказанному, рассчитаем ставку дисконтирования:
 $R = 11\% + 7\% + 8\% = 26\%$. Таким образом, ставка дисконтирования, определенная методом кумулятивного построения, составила 26%.

В случае успешной реализации проекта возможно расширение производственной мощности предприятия за счет приобретения новых технологических линий, исходя из анализа накопленного опыта продажи продукции.

В таблице 3.1 выполнена оценка эффективности инвестиционного проекта.

Таблица 3.1 – Расчет денежного потока от операционной, инвестиционной деятельности и показателей коммерческой эффективности проекта

Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.		26 428,7	31 813,5	34 040,4	36 423,3	38 972,9	41 701,0	44 620,1
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.		-25 410,1	-27 471,6	-29 394,6	-31 452,2	-33 653,9	-36 009,6	-38 530,3
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.		1 018,6	4 341,9	4 645,9	4 971,1	5 319,0	5 691,4	6 089,8
Налог на имущество, тыс. руб.		-59,56	-51,05	-42,54	-34,04	-25,53	-17,02	-8,51
Транспортный налог, тыс. руб.		-1,35	-1,44	-1,54	-1,65	-1,77	-1,89	-2,02
Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб.		957,7	4 290,9	4 603,3	4 937,0	5 293,5	5 674,4	6 081,3
Налог на прибыль (20%), тыс. руб.		-191,5	-858,2	-920,7	-987,4	-1 058,7	-1 134,9	-1 216,3
Чистая прибыль, тыс. руб.		766,1	3 432,7	3 682,6	3 949,6	4 234,8	4 539,5	4 865,0
Амортизация, тыс. руб.		291,6	312,0	333,8	357,2	382,2	408,9	437,5
ЧДП от операционной деятельности, тыс. руб.		1 057,7	3 744,7	4 016,4	4 306,8	4 617,0	4 948,4	5 302,5
Инвестиционные затраты, в том числе:	-5 008,3							2 472,9
- на оборудование и транспортные средства, руб.	-1 907							232,8
- на хозяйственный инвентарь	-650							
- на офисную технику	-150							
- на производственный запас	-1 395							2 240,1
- на расходы будущих периодов	-361	361						
- на дебиторскую задолженность	-545	545						
ЧДП от инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-5 008,3	905,9						2 472,9
Сальдо денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-5 008,3	1 963,6	3 744,7	4 016,4	4 306,8	4 617,0	4 948,4	7 775,4
Коэффициент дисконтирования (27%)	1,00	0,79	0,63	0,50	0,40	0,31	0,25	0,20
Дисконтированный ЧДП, тыс. руб.	-5 008,3	1 558,4	2 358,7	2 007,8	1 708,7	1 453,8	1 236,6	1 542,2
Дисконтированный ЧДП нарастающим итогом, тыс. руб.	-5 008,3	-3 449,9	-1 091,2	916,6	2 625,4	4 079,2	5 315,8	6 858,0
NPV, тыс. руб.	6 857,95							
Индекс доходности, дол. Ед.	2,37							
Внутренняя норма доходности, %	64%							
Срок окупаемости, лет	2,46							

Таблица 3.2 – Расчет денежного потока от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности и показателей эффективности участия собственного капитала в проекте

Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.		26 428,7	31 813,5	34 040,4	36 423,3	38 972,9	41 701,0	44 620,1
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.		-25 410,1	-27 471,6	-29 394,6	-31 452,2	-33 653,9	-36 009,6	-38 530,3
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.		1 018,6	4 341,9	4 645,9	4 971,1	5 319,0	5 691,4	6 089,8
Процент за кредит, тыс. руб.		-315,5	-87,6					
Налог на имущество, тыс. руб.		-59,6	-51,1	-42,5	-34,0	-25,5	-17,0	-8,5
Транспортный налог, тыс. руб.		-1,35	-1,44	-1,54	-1,65	-1,77	-1,89	-2,02
Налогооблагаемая прибыль, тыс. руб.		642,1	4 201,8	4 601,8	4 935,4	5 291,7	5 672,5	6 079,2
Налог на прибыль (20%), тыс. руб.		-128,4	-840,4	-920,4	-987,1	-1 058,3	-1 134,5	-1 215,8
Чистая прибыль, тыс. руб.		513,7	3 361,4	3 681,4	3 948,3	4 233,4	4 538,0	4 863,4
Амортизация, тыс. руб.		291,6	312,0	333,8	357,2	382,2	408,9	437,5
ЧДП от операционной деятельности, тыс. руб.		805,3	3 673,4	4 015,2	4 305,5	4 615,6	4 946,9	5 300,9
Инвестиционные затраты, в том числе:	-5 008,3							2 472,9
- на оборудование и транспортные средства, руб.	-1 907							232,8
- на хозяйственный инвентарь	-650							
- на офисную технику	-150							
- на производственный запас	-1 395							2 240,1
- на расходы будущих периодов	-361	361						
- на дебиторскую задолженность	-545	545						
ЧДП от инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-5 008,3	905,9						2 472,9
Финансовые источники, в том числе:	-5 008,3							
- собственный капитал, тыс. руб.	3 005,0							
- заемный капитал (получение кредита), тыс. руб.	2 003,3							
Погашение кредита, тыс. руб.	0,0	801,3	801,3	400,7				
ЧДП от финансовой деятельности, тыс. руб.	5 008,3	-801,3	-801,3					
Суммарное сальдо трех потоков, тыс. руб.	0,0	887,4	2 801,9	3 995,6	4 305,5	4 615,6	4 946,9	7 773,8
Суммарное сальдо трех потоков для оценки эффективности участия собственного капитала в проекте, тыс. руб.	-3 005,0	887,4	2 801,9	3 995,6	4 305,5	4 615,6	4 946,9	7 773,8

Окончание таблицы 3.2

Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Коэффициент дисконтирования (27%)	1,00	0,79	0,63	0,50	0,40	0,31	0,25	0,20
Дисконтированный ЧДП, тыс. руб.	-3 005,0	704,3	1 764,9	1 997,4	1 708,2	1 453,4	1 236,3	1 541,8
Дисконтированный ЧДП нарастающим итогом, тыс. руб.	-3 004,99	-2 300,69	-535,80	1 461,61	3 169,81	4 623,16	5 859,42	7 401,26
NPV, тыс. руб.	7 401,26							
Индекс доходности, дол. ед.	3,46							
Внутренняя норма доходности, %	79%							
Срок окупаемости, лет	2,30							

Оценка эффективности инвестиционного проекта показала, что проект может быть принят к реализации, так как чистый дисконтированный денежный доход больше нуля и составляет 7 965,13 тыс. руб.; индекс доходности равен 2,59, что больше единицы. Срок окупаемости проекта составляет 1,99. Внутренняя норма доходности 74%. Данные показатели говорят о высокой эффективности проекта.

Расчеты эффективности участия собственного капитала в проекте показали, что чистый дисконтированный денежный доход больше нуля и составляет 8 280,13 тыс. руб.; индекс доходности равен 3,76, что больше единицы. Срок окупаемости проекта составляет 1,81. Внутренняя норма доходности 93%. Таким образом, финансирование проекта за счет использования собственных и заемных средств более эффективно.

Предприятию целесообразнее воспользоваться смешанной схемой финансирования: банковский кредит – 2 003 328 руб. и собственные средства – 3 004 992 руб., нежели использовать полностью собственные средства.

3.2 Анализ чувствительности инвестиционного проекта

В качестве основных весовых факторов влияющих на экономическую эффективность инвестиционного проекта обычно выступают следующие: цена продукции, величина инвестиционных затрат, объем продаж продукции в натуральном выражении.

Рассмотрим влияние каждого фактора на основные критерии оценки эффективности инвестиционного проекта: чистая текущая стоимость, индекс доходности инвестиций, внутренняя норма доходности, дисконтированный срок окупаемости инвестиций. Для анализа использовалась таблицы 3.2 в которую вносили корректировки данных. Результаты расчетов сведены в таблицах 3.3 – 3.5.

Таблица 3.4 – Анализ чувствительности инвестиционного проекта по параметру «цена продукции»

Цена продукции, процент от базового уровня, %	80	90	100	110	120
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	-8 567	-1 366	7 401	13 036	20 237

Таблица 3.5 – Анализ чувствительности инвестиционного проекта по параметру «величина инвестиционных затрат»

Величина инвестиционных затрат, процент от базового уровня, %	80	90	100	110	120
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	7 655	7 528	7 401	7 274	7 147

Таблица 3.6 – Анализ чувствительности инвестиционного проекта по параметру «объем продаж продукции в натуральном выражении»

Величина объема продаж, процент от базового уровня, %	80	90	100	110	120
Чистый дисконтированный доход, тыс. руб.	-3 166	335	7 401	11 336	14 836

При анализе графика чувствительности используется простое правило: чем круче наклон прямой, характеризующей влияние изменения параметра на величину чистого дисконтированного дохода к оси ординат, тем более чувствительным является инвестиционный проект к изменению данной переменной. В рассматриваемом примере проект является более чувствительным – к снижению цены и объема реализации продукции. В качестве ключевого показателя, относительно которого производится оценка чувствительности, может быть выбран также показатель IRR (рис. 14).

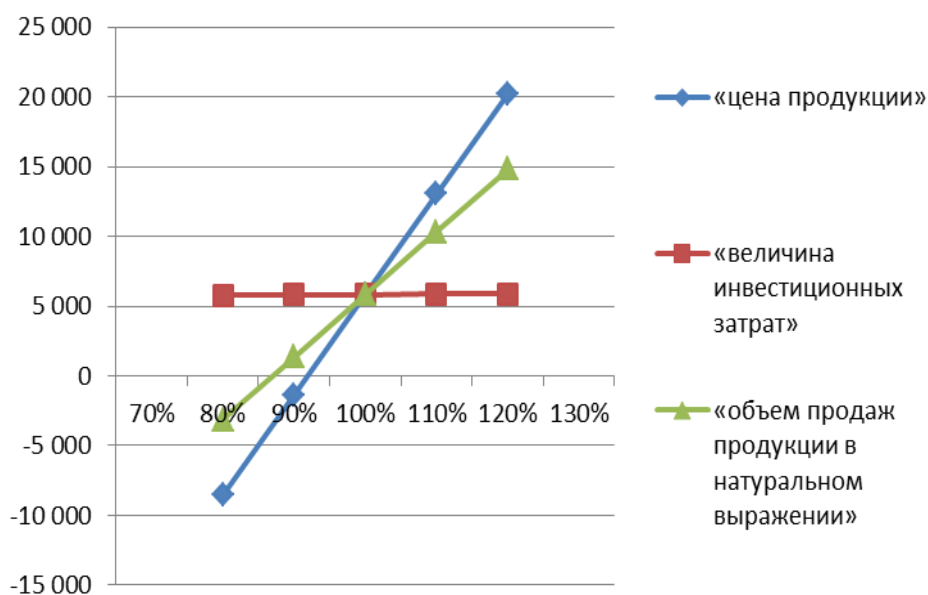


Рисунок 14 – Анализ на чувствительность

Данные таблиц 3.4 – 3.6 свидетельствуют о высокой чувствительности инвестиционного проекта к показателям «цена продукции» и «объем продаж продукции в натуральном выражении», и о низкой чувствительности к показателю «инвестиционные затраты».

3.3 Оценка финансовой устойчивости инвестиционного проекта

Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта недостаточна для принятия решения о целесообразности его осуществления. Инвестиционный проект наряду с получением желаемой доходности, чистой прибыли на вложенный капитал должен обеспечить устойчивое финансовое состояние будущего предприятия ООО «Основа».

Основной целью оценки финансового состояния инвестиционного проекта в дипломной работе является расчет ключевых показателей (ликвидности активов, платежеспособности, финансовой устойчивости), дающих объективную и точную картину финансового состояния созданного субъекта хозяйствования, в который вкладываются инвестиции. Расчет

показателей финансового состояния предприятия позволяет оптимизировать интересы ее различных участников.

Собственники капитала оценивают финансовое состояние с целью повышения доходности, обеспечения стабильности предприятия. Кредиторы – чтобы минимизировать свои риски по предоставляемым кредитам, оценить экономическую выгодность и надежность сотрудничества.

В таблице 3.7 приведен прогнозный отчет о прибыли по годам продукции.

Таблица 3.7 – Отчет о прибыли по годам реализации проекта 2017- 2023гг, тыс. руб.

Наименование	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.
Выручка от реализации	26 429	31 813	34 040	36 423	38 973	41 701	44 620
Себестоимость продукции	25 410	27 472	29 395	31 452	33 654	36 010	38 530
Проценты по кредиту, относимые на себестоимость	344	175	25				
Прочие доходы							2 473
Прочие расходы							
Прибыль до налогообложения	1 019	4 342	4 646	4 971	5 319	5 691	6 090
Налог на доходы	123	823	915	987	1 058	1 134	1 216
Чистая прибыль	491	3 291	3 662	3 948	4 233	4 538	4 863
Проценты по кредиту	344	175	25	0	0	0	0
Чистая прибыль в распоряжении предприятия	148	3 116	3 637	3 948	4 233	4 538	4 863
Чистая прибыль нарастающим итогом	148	3 264	6 901	10 849	15 083	19 621	24 484
Рентабельность продаж	1,86	10,35	10,76	10,84	10,86	10,88	10,90
Рентабельность продукции	1,93	11,98	12,46	12,55	12,58	12,60	12,62

При составлении баланса предприятия сделано допущение о том, что у предприятия образуется краткосрочная задолженность в виде кредиторской задолженности поставщикам сырья и материалов в размере производственного и страхового запаса (на эту же сумму увеличена строка «свободные денежные средства» актива баланса).

Данные таблиц свидетельствуют о позитивной динамике изменения баланса предприятия: растет чистая нераспределенная прибыль, начиная с 2020 г. предприятие не имеет долгосрочных обязательств (табл. 3.8).

Таблица 3.8 – Прогнозный баланс предприятия 2016-2023 гг, руб.

Актив	декабрь 2016г.	январь 2017г.	декабрь 2023г.	Пассив	декабрь 2016г.	январь 2017г.	декабрь 2023г.
I. Внеоборотные активы				III. Капитал и резервы			
- Нематериаль- ные активы	0	0	0	- Уставный капитал	3 004 992	3 004 992	3 004 992
- Результаты исследований и разработок	-			- Переоценка внеоборотных активов	-		
- Основные средства	1 907 356	1 615 803	437 542	- Добавочный капитал (без переоценки)	-		
- Доходные вложения в материальные ценности	-			- Резервный капитал	0	29 540	4 896 800
- Финансовые вложения	-			- Нераспределенн ая прибыль	-		
- Отложенные налоговые активы	-			Итого по разделу III	3 004 992	3 034 532	7 901 791
- Прочие внеоборот. активы				IV. Долгосрочные обязательства			
Итого по разделу I	1 907 356	1 615 803	437 542	- Заемные средства	2 003 328	2 002 984	0
II. Оборотные активы				- Прочие обязательства	-		
- Запасы с учетом НДС по приобретенным ценностям	1 395 039	1 395 039	1 395 039	Итого по разделу IV	2 003 328	2 002 984	0
-Дебиторская задолженность	544 925	544 925	544 925	V. Краткосрочные обязательства			
-Финансовые вложения	-			- Заемные средства	-		
- Денежные средства	1 161 000	2 876 789	6 919 324	- Кредиторская задолженность	0	1 395 039	1 395 039
- Прочие оборотные активы	-			- Резервы предстоящих расходов	0		
Итого по разделу II	3 100 964	4 816 752	8 859 287	- Прочие обязательства	-		
				Итого по разделу V	0	1 395 039	1 395 039
БАЛАНС	5 008 320	6 432 555	9 296 830	БАЛАНС	5 008 320	6 432 555	9 296 830

Все рассчитанные показатели имеют позитивную динамику изменения.

В таблице 3.9 сведены основные финансово-экономические показатели развития создаваемого предприятия

Таблица 3.9 – Основные финансово-экономические показатели развития предприятия

Показатель	2017г.	Прогнозный период. 2023г. «с проектом»
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	26 429	44 620
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	1 019	6 090
Планируемая чистая прибыль, тыс. руб.	491,3	4 863
Рентабельность продукции, %	1,86	10,90
Рентабельность продаж, %	1,93	12,62
Выработка одного работника, тыс. руб.	1 391	2 348

Данные таблицы 3.9 свидетельствуют о постепенном улучшении финансово-экономических показателей предприятия в течение срока реализации проекта.

Ликвидность баланса характеризуется степенью и быстротой покрытия обязательств организации ее активами, когда срок превращения активов в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. В связи с этим, чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении разделов актива, сгруппированных по степени убывания ликвидности, с обязательствами, сгруппированными в порядке возрастания срока их погашения.

Расчет безубыточного объема продаж проведен в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Расчет безубыточного объема продаж

Показатель	2016г.	Прогнозный период. 2022г. «с проектом»
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	26 428,7	44 620,1
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	1 018,6	6 089,8
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	25 410,1	38 530,3
Переменные затраты, тыс. руб.	23 295,8	34 960,7
Постоянные затраты, тыс. руб.	2 114,3	3 569,6
Сумма маржинальной прибыли, тыс. руб.	3 132,9	9 659,4
Доля маржинальной прибыли в выручке, %	11,9	21,6
Безубыточный объем продаж, тыс. руб.	17 836,0	16 489,3
Запас финансовой устойчивости, %	32,5	63,0

Показателем, характеризующим финансовое положение организации, является его платежеспособность. Данный показатель очень важен для таких внешних пользователей, как кредиторы и инвесторы. Платежеспособность - это покрытие платежными и другими ликвидными средствами обязательств предприятия.

Платежеспособность организации оценивается методом определения достаточности источников средств для формирования запасов и затрат предприятия. При анализе выявляют соотношения между отдельными видами активов организации и источниками их покрытия. В зависимости от того, какие источники используются для формирования запасов и затрат, можно сделать вывод об уровне платежеспособности организации.

Учитывая существующую тенденцию к увеличению объемов строительства малоэтажного жилья, считается целесообразным возобновление проекта (реинвестирование) после окончания срока его существования, так как на основные строительные материалы всегда будет стабильный спрос.

3.4 Основные финансово-экономические показатели развития предприятия

Оценка финансового положения организации осуществляется, среди многих других показателей, на основе данных о ее ликвидности и финансовой устойчивости. В свою очередь финансово-экономическую устойчивость предприятия можно оценить по показателям ликвидности и платежеспособности предприятия.

Платежеспособность организации оценивается методом определения достаточности источников средств для формирования запасов и затрат предприятия. При анализе выявляют соотношения между отдельными видами активов организации и источниками их покрытия. В зависимости от того, какие источники используются для формирования запасов и затрат, можно сделать вывод об уровне платежеспособности организации.

Ликвидность активов является предпосылкой платежеспособности проекта. Если она недостаточна, то и платежеспособность не будет обеспечена. Возможно определение следующих показателей ликвидности:

Коэффициент общей ликвидности (Кл) - отношение текущих активов (ТА) к текущим пассивам (краткосрочным обязательствам) (ТП) приведен в формуле (4):

$$(Кл) = ТА / ТП, \quad (4)$$

где ТА – текущие активы;

ТП – текущие пассивы.

Данный коэффициент оценивает способность предприятия платить по краткосрочным обязательствам. Нормальным считается значение, равное 2. Разница между текущими активами и текущими пассивами составляет оборотный капитал предприятия, которым оно может воспользоваться для финансирования текущих потребностей при ухудшении конъюнктуры рынка. Однако слишком высокий коэффициент ликвидности может свидетельствовать о плохом управлении запасами, об омертвлении средств.

Коэффициент немедленной ликвидности (Кнл) - отношение легко реализуемых активов (денежных средств на расчетном счете и быстро реализуемых ценных бумаг) (ЛА) к текущим пассивам, формула (5):

$$Кнл = ЛА / ТП, \quad (5)$$

где ЛА – легко реализуемые активы;

ТП – текущие пассивы.

Оценивает способность проекта платить по краткосрочным обязательствам в течение кратчайшего времени. Допустимым признается его значение в пределах от 0,5 до 1,2.

Платежеспособность проекта означает возможность погашения в срок и в полном объеме долговых обязательств, возникающих в связи с реализацией инвестиционного проекта. Для оценки платежеспособности рекомендуется рассчитать ряд частных показателей.

Коэффициент общей платежеспособности (Коп) – отношение суммарной задолженности (долгосрочной и краткосрочной) (ЗС) к суммарным активам (ОА), формула (5):

$$\text{Коп} = \text{ЗС} / \text{ОА}, \quad (5)$$

где ЗС – заемные средства;

ОА – оборотные активы.

Это отношение показывает, насколько активы предприятия формируются кредиторами посредством заемного капитала. Цель оценки коэффициента состоит в раннем выявлении признаков банкротства. Увеличение доли заемного капитала в структуре капитала является рискованным.

Независимо от уровня прибыли необходимо своевременно погашать полученные кредиты и уплачивать проценты по ним. Чем выше значение этого коэффициента, тем больше задолженность и ниже оценка уровня платежеспособности.

Оптимальным на практике считается коэффициент платежеспособности в пределах 0,2 – 0,3, то есть доля заемных средств в капитале проекта должна составлять не более 20 – 30%.

Структуру финансовых источников организации и его финансовую независимость характеризует коэффициент автономии (Кавт) или независимости. Он рассчитывается по формуле (7):

$$\text{Кавт} = \text{СК} / \text{ОА} \quad (7)$$

где СК – собственный капитал;

ОА – оборотные активы.

Этот коэффициент важен как для инвесторов; так и для кредиторов организации, потому что показывает долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества организации. Он указывает, насколько организация может уменьшить величину активов без нанесения ущерба интересам кредиторов. В зависимости от специфики деятельности организации, ее отраслевой структуры может достигать 0,7 и более (таблица 3.11).

Таблица 3.11 – Показатели финансовой эффективности проекта

Показатель	2016г.	2017г.	2023г.
Коэффициент общей ликвидности	-	3,45	6,35
Коэффициент немедленной ликвидности	-	1,06	3,96
Коэффициент общей платежеспособности	0,40	0,53	0,15
Коэффициент автономии	0,60	0,47	0,85

Соотношение заемного и собственного капитала не имеет нормативов. Нормально, когда собственные средства при инвестировании составляют около 60 процентов, заемные – 40 процентов. Высокий уровень долга обеспечивает более высокий доход, когда экономические условия нормальны и норма прибыли проекта выше процентов по кредиту. Однако при этом в период застоя высок риск получения убытков. Проекты «с нулевым долгом» менее рискованны, в период экономического роста они недополучают прибыль.

Данные таблицы свидетельствуют о постепенном улучшении финансово-экономических показателей предприятия в течение срока реализации проекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В дипломной работе выполнено экономическое обоснование создания предприятия по изготовлению 3D-наливных полов.

Предпосылки к созданию производства заключены в следующих факторах:

- увеличение объемов жилищного строительства на рынке г.Красноярска;
- целевые программы, направленные на повышение уровня жизни граждан;
- программы по кредитованию проектов на строительство.

В первой главе дипломной работы дана организационно-экономическая и правовая характеристика создаваемого предприятия, выбрана стратегия развития создаваемого предприятия, выполнена оценка влияния внешней среды на развитие предприятия. Также выполнен анализ рынка сбыта.

В связи с вводом санкций против России некоторые строительные материалы ушли с рынка, что послужило дополнительным стимулом для развития производства отечественной продукции.

Во второй главе рассмотрена технология производства 3D-наливных полов, выбрано оборудование, поставщики материалов, подобранно помещение.

В третьей главе выполнено экономическое обоснование создания предприятия по изготовлению 3D-наливных полов.

Миссией предприятия является реализация социальных, экономических интересов участников и членов трудового коллектива. Основное предназначение состоит в том, чтобы удовлетворить желание потребителей, быть конкурентоспособным предприятием и развивать технологическую базу предприятия. Для того чтобы следовать миссии предприятия была выбрана стратегия стабильности – это сосредоточение на существующих направлениях деятельности и их поддержка.

Для выхода на рынок сбыта на первоначальном этапе цены на натяжные потолки установлены с учетом среднерыночных цен на аналогичную продукцию, но не выше цен поставщиков-конкурентов.

Планируемый объём изготовления 3D-наливных полов составляет 30 кв. м в день, но с учетом недозагрузки в 95%, объем производства составит 27 кв. м в день, а в первый год, с учетом недозагрузки 80% – 24 кв. м в день.

Таким образом общая сумма потребности в инвестиционных затратах составляет 5 008 320 руб. Из них 2 707 356 руб. – это основные фонды, 2 240 964 руб. – оборотные средства и 60 000 руб. нематериальные активы.

Кредит определен как 40% от общей суммы инвестиций, 60% – это собственные средства (накопления) руководителя.

Из анализа коммерческих банков, можно сделать вывод о том, что для инвестирования предприятия ООО «Основа» более предпочтительными являются условия кредитования ПАО «Сбербанк». Кредит планируется взять сроком на 2 года, под 22% годовых.

Оценка эффективности инвестиционного проекта показала, что проект может быть принят к реализации, так как чистый дисконтированный денежный доход больше нуля и составляет 7 965,13 тыс. руб.; индекс доходности равен 2,59, что больше единицы. Срок окупаемости проекта составляет 1,99. Внутренняя норма доходности 74%. Данные показатели говорят о высокой эффективности проекта.

Расчеты эффективности участия собственного капитала в проекте показали, что чистый дисконтированный денежный доход больше нуля и составляет 8 280,13 тыс. руб.; индекс доходности равен 3,76, что больше единицы. Срок окупаемости проекта составляет 1,81. Внутренняя норма доходности 93%. Таким образом, финансирование проекта за счет использования собственных и заемных средств более эффективно.

Предприятию целесообразнее воспользоваться смешанной схемой финансирования: банковский кредит – 2 003 328 руб. и собственные средства – 3 004 992 руб., нежели использовать полностью собственные средства.

Данные таблиц анализа на чувствительность свидетельствуют о высокой чувствительности инвестиционного проекта к показателям «цена продукции» и «объем продаж продукции в натуральном выражении», и о низкой чувствительности к показателю «инвестиционные затраты».

Учитывая существующую тенденцию к увеличению объемов малоэтажного строительства, считается целесообразным возобновление проекта (реинвестирование) после окончания срока его существования, так как на качественные строительные материалы всегда будет стабильный спрос.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Налоговый Кодекс РФ.
- 2 Гражданский кодекс РФ. Части первая, вторая, третья.- М.: Издательство «Экзамен», 2015. - 498с.
- 3 Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
- 4 Аккерман Е. Инфляция // Е. Аккерман А. Кошкарев Н. Палкина // Экономика и жизнь, 2014.- № 15 (март). - 15с.
- 5 Барышникова Н.А., Экономика предприятия. – М.: Юрайт, 2014. – 192 с.
- 6 Говорова Н., Конкурентоспособность - основной фактор развития современной экономики/ Н. Говорова// Проблемы теории и практики управления, 2014. - 75с.
- 7 Гохберг Л., Инвестиционная деятельность инновационные процессы: тенденции и проблемы // Экономист, № 2, 2014. - 59 с.
- 8 Калинина А.В., «Организация и оплата труда в условиях рынка»/ А.В. Калинина - «МАУП», 2014. - 220 с.
- 9 Кирьянова З.В., Анализ финансовой отчетности. – М.: Юрайт, 2014. – 174 с.
- 10 Клочкова Е.Г., Экономика предприятия. – М.: Юрайт, 2015. – 152 с.
- 11 Ковалев В.В., Как читать баланс. // В. В. Ковалев, В. В. Патров // - М.: Финансы и статистика, 2014. - 268 с.
- 12 Коршунов В.В., Экономика организации (предприятия). Учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2015. – 408 с.
- 13 Моисеев О.Я., Формирование финансового результата деятельности предприятия: Учебное пособие: В 2ч. Часть 1. – М.: Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2014. - 192 с.
- 14 Мормуль Н.Ф., Экономика предприятия. Теория и практика. – М.: Омега-Л, 2015. – 192 с.
- 15 Орлова Е.Р., Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова. - 2-е изд., испр. и доп. - Омега-Л, 2015. - 152с.
- 16 Попов В.Н., Бизнес - планирование / В.Н. Попов, С.И. Ляпунов.- М.:

- Финансы и статистика, 2015. - 246с.
- 17 Романов Т. С., Обзор основных тенденций российской экономики // Т. С. Романов // Вопросы экономики, 2014. - № 5. - 40 с.
 - 18 Романова А.Т., Экономика предприятия. - М.: Проспект, 2016. – 176 с.
 - 19 Савельев В.М., Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 488 с.
 - 20 Секерин В.Д., Экономика предприятия в схемах и таблицах. – М.: Проспект, 2016. – 160 с.
 - 21 Семенов А.О., Составление бизнес-плана: нормы и рекомендации. - М.: Книга сервис, 2014. - 346 с.
 - 22 Топлегина Н.А., Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебник для бакалавров. – М.:Юрайт, 2015. - 215 с.
 - 23 Уткин Э.А., Бизнес-план компании / Э.А Уткин.- М.: Изд-во «ЭКМОС», 2014. - 102 с.
 - 24 Чалдаева Л.А., Экономика предприятия. – М.: Юрайт, 2015. – 416 с.
 - 25 Черняк В.З., Бизнес планирование: Учебник для вузов.- М. ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 470 с.
 - 26 Чечевицына Л.Н., Экономика организации: практикум. – М.: Феникс, 2014. – 256 с.
 - 27 Шевчук Д. А., Бизнес-планирование: учебное пособие / Д. А. Шевчук. - Ростов н/Д.: Феникс, 2014. - 208 с.
 - 28 Экономика организации (предприятия): Учебник. Под ред. Н.А. Сафронова- 2-е изд., перераб. И доп. - М.: Экономист, 2014. - 618с.
 - 29 Экономика предприятия. Конспект лекций - М., Высшая школа, 2014.-486 с.
 - 30 <https://allendy.ru/teoria-org/332-organizacionno-pravovie-formi.html> - выбор организационно правовой формы.
 - 31 <http://uristinfo.net/korporativnoe-pravo/128-isshitkina-korporativnoe-pravo/3351-4-pravovoj-rezhim-doli-uchastnika-obschestva-s-ogranichennoj-otvetstvennostju.html> - Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью.

- 32 <http://ajur-servis.ru/ooo-obshhestvo-s-ogranichennoj-otvetstv/> - размер уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.
- 33 http://www.e-registr.ru/pub_detail.php?ID=1361 - Преимущества общества с ограниченной ответственностью.
- 34 <http://businessgarant.com/instruction/registr/p1/> - документы для регистрации общества с ограниченной ответственностью.
- 35 <http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0032/> - цели предприятий.
- 36 <http://bizkiev.com/content/view/941> - планы предприятий.
- 37 <http://www.market-pages.ru/manpred/4.html> - реализация стратегии.
- 38 <http://www.be5.biz/ekonomika/e008/07.htm> - стратегии предприятия.
- 39 <http://umhos.ru/upload/iblock/b55/b55d03e33bb236c89dbc05fbdc8854fd.pdf> - Инвестиционные кредиты банков.
- 40 <http://hbon.ru/stavka-refinansirovaniya-2016> - ставка рефинансирования.
- 41 <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/> - итоги 2015 г.
- 42 <http://www.audit-it.ru/news/others/847558.html> - ситуация на рынке труда г. Красноярск.
- 43 <http://www.glavbukh.ru/rubrika/157> - страховые взносы
- 44 <http://bankirsha.com/all-rates-of-refunding-of-the-central-bank-with-1992.html> - ключевая ставка
- 45 <http://ruinform.com/page/stroitel'naja-otrasl-rossii-voprosy-i-otvety> - Развитие строительной отрасли России
- 46 <http://www.apecon.ru/Prognoz-inflyatsii-v-RF/Prognoz-inflyatsii-v-Rossii-na-2015-2016-i-2017-gody.html> - прогноз инфляции
- 47 <http://isk-remont.ru/3d-floor.html> - цены конкурентов
- 48 <http://muzhik-v-dome.ru/otdelka-i-remont/kak-sdelat-nalivnyie-3d-polyi-svoimi-rukami/> - технология производства 3D-наливных полов
- 49 http://svoimy-rukamy.ru/news/kak_sdelat_nalivnye_poly_3d_svoimi_rukami/2012-12-01-24 - материалы для 3D-наливных полов
- 50 <http://individom.ru/pol-3d> - виды полов

51 <http://www.polstroi24.com/#!3-d-poly/cpfs> - поставщик сырья и материалов

52 <http://kras.pro-poly.ru/catalog/nalivnoy-pol/> - поставщик сырья и материалов